SR Research Report
2015/8/18

日本エマージェンシーアシスタンス（6063）

目次

主要経営指標の推移 3
直近更新内容........ 4
　概 略........ 4
業績動向 6
　四半期実績推移........ 6
　2015年12月期会社予想........11
　長期見通し........14
事業内容 16
　事業概要........16
　SW（Strengths, Weaknesses）分析 27
　市場とバリュー・チェーン........28
　経営戦略........33
過去の財務諸表........34
　損益計算書........52
　貸借対照表........53
　キャッシュフロー計算書 54
その他情報........55
　沿革 55
　ニュース＆トピックス 57
　大株主 60
　トップ経営者........61
　グループ会社........61
　従業員 61
企業概要 62

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	FY12/09 単体	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結	FY12/15 会社予想
売上高	**1,133**	**1,357**	**1,611**	**1,893**	**1,984**	**2,200**	**2,500**
YoY	28.4%	19.8%	18.7%	17.5%	4.8%	10.9%	13.6%
売上総利益	**226**	**379**	**466**	**506**	**435**	**418**	
YoY	52.5%	67.4%	23.1%	8.4%	-14.1%	-3.8%	-
利益率	20.0%	27.9%	29.0%	26.7%	21.9%	19.0%	
営業利益	**-15**	**106**	**172**	**148**	**36**	**-25**	**90**
YoY	-	-	62.9%	-14.1%	-75.8%	-	-
利益率	-1.3%	7.8%	10.7%	7.8%	1.8%	-1.1%	3.6%
経常利益	**-33**	**91**	**164**	**129**	**25**	**-26**	**80**
YoY	-	-	80.2%	-21.3%	-80.3%	-	-
利益率	-2.9%	6.7%	10.2%	6.8%	1.3%	-1.2%	3.2%
当期純利益	**-21**	**79**	**167**	**75**	**14**	**-36**	**65**
YoY	-	-	112.2%	-54.7%	-81.1%	-	-
利益率	-1.9%	5.8%	10.3%	4.0%	0.7%	-1.6%	2.6%
一株当たりデータ（株式分割調整後）							
期末発行済株式数（千株）	1,038.0	1,038.0	1,038.0	1,189.4	1,205.0	1,213.4	
EPS	-59.4	75.7	160.5	67.7	11.9	-29.4	53.5
EPS （潜在株式調整後）	-	-	-	65.9	11.5	-	
DPS	-	-	-	0.0	10.0	10.0	
BPS	66.6	143.7	301.5	468.9	506.4	489.7	
貸借対照表 （百万円）							
現金・預金・有価証券	259	303	526	423	476	682	
流動資産合計	**569**	**738**	**957**	**948**	**1,457**	**1,691**	
有形固定資産	35	29	40	46	66	105	
投資その他の資産計	34	32	25	34	34	305	
無形固定資産	54	36	32	25	38	160	
資産合計	**692**	**835**	**1,054**	**1,053**	**1,594**	**1,996**	
買掛金	2	2	34	3	4	5	
短期有利子負債	208	303	357	127	518	680	
流動負債合計	**407**	**507**	**632**	**486**	**919**	**1,212**	
長期有利子負債	199	175	108	8	63	184	
固定負債合計	**209**	**179**	**108**	**9**	**65**	**189**	
負債合計	**616**	**686**	**741**	**495**	**984**	**1,401**	
純資産合計	**77**	**149**	**313**	**558**	**610**	**595**	
有利子負債（短期及び長期）	407	479	465	135	582	864	
キャッシュフロー計算書 （百万円）							
営業活動によるキャッシュフロー	-58	0	290	121	-370	20	
投資活動によるキャッシュフロー	-20	-16	-40	-45	-76	-217	
財務活動によるキャッシュフロー	57	63	-26	-192	456	353	
財務指標							
総資産利益率（ROA）	-	11.9%	17.4%	12.3%	1.9%	-1.5%	
自己資本利益率（ROE）	-	69.6%	72.1%	17.3%	2.4%	-5.9%	
自己資本比率	11.1%	17.9%	29.7%	53.0%	38.3%	29.8%	

出所：会社資料よりSR作成

直近更新内容

概 略

2015 年 8 月 18 日、日本エマージェンシーアシスタンス株式会社への取材を踏まえてレポートを更新した。

2015 年 8 月 14 日、同社は株式分割について発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同社によれば、2015 年 8 月 31 日を基準日、2015 年 9 月 1 日を効力発生日として、1 株につき 2 株の割合をもって分割するとのことである。株式分割前の発行済株式総数 1,222,200 株に対して、株式分割後の発行済株式総数は 2,444,400 株となる。

2015 年 8 月 12 日、同社は 2015 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2015 年 12 月期第 2 四半期決算の項目を参照）

2015 年 7 月 22 日、同社は 2015 年 12 月期上期及び通期業績の上方修正を発表した。
（リリースへのリンクはこちら）。

修正の理由
上期においては、1）医療アシスタンス売上が好調であったこと、2）毎年 3 月に売上を年に一度計上する国際医療事業における官公庁受注ビジネス売上が寄与したこと、などから、売上高・利益ともに上方修正となったもの。

しかしながら、下期においては円安及び海外不安の継続による出国者数の大幅減少が見込まれることから売上の伸び悩みを想定したとのこと。また、期初想定以上の円安による海外センターのコスト上昇、人件費や IT 投資の継続的実施で一層のコスト増が見込まれることから、利益面では伸長な見通しを立てているとのこと。

そのため、通期計画においては、業績は堅調に推移しているものの、売上高は前回予想通り、利益に関しては上期実績を若干上回る程度と見込んだとしている。

通期修正計画

	FY12/15新予想			FY12/15前回予想			差異		
（百万円）	上期会予	下期会予	通期会予	上期会予	下期会予	通期会予	上期会予	下期会予	通期会予
売上高	**1,346**	**1,154**	**2,500**	**1,280**	**1,220**	**2,500**	**66**	**-66**	**-**
YoY	20.2%	6.8%	13.6%	14.3%	13.0%	13.6%			
営業利益	**78**	**12**	**90**	**-50**	**80**	**30**	**128**	**-68**	**60**
YoY	-	-	-	-	-	-			
利益率	5.8%	1.0%	3.6%	-3.9%	6.6%	1.2%			
経常利益	**77**	**3**	**80**	**-55**	**80**	**25**	**132**	**-77**	**55**
YoY	-	-	-	-	-	-			
利益率	5.7%	0.3%	3.2%	-4.3%	6.6%	1.0%			
当期純利益	**63**	**2**	**65**	**-60**	**70**	**10**	**123**	**-68**	**55**
YoY	-	-	-	-	-	-			

出所：会社資料よりSR作成

2015年6月15日、同社への取材を踏まえて、レポートを更新した。

3ヵ月以上経過した会社発表はニュース&トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移	FY12/13				FY12/14				FY12/15		FY12/15	
（百万円）	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	進捗率	通期会予
売上高	**548**	**447**	**473**	**515**	**627**	**493**	**524**	**556**	**753**	**593**	**53.9%**	**2,500**
医療アシスタンス	457	360	386	423	527	390	419	442	648	490		
ライフアシスタンス	91	87	87	92	100	103	105	114	105	103		
YoY	-1.0%	2.7%	5.7%	12.9%	14.3%	10.3%	10.8%	7.9%	20.2%	20.3%		13.6%
医療アシスタンス	-2.6%	3.2%	7.4%	16.3%	15.2%	8.2%	8.6%	4.5%	23.1%	25.7%		
ライフアシスタンス	7.9%	0.6%	-1.1%	-0.2%	9.7%	19.2%	20.9%	23.3%	5.1%	0.0%		
売上総利益	114	88	106	127	105	91	109	113	163	138		
YoY	-17.6%	-18.6%	-13.0%	-7.8%	-7.6%	3.2%	2.9%	-11.0%	55.3%	51.7%		
売上総利益率	20.7%	19.8%	22.4%	24.6%	16.8%	18.5%	20.8%	20.3%	21.6%	23.3%		
販管費	93	96	106	104	109	104	114	116	115	108		
YoY	10.0%	-6.0%	13.3%	33.3%	17.6%	8.0%	8.3%	10.9%	5.4%	3.8%		
販管費比率	16.9%	21.5%	22.3%	20.3%	17.4%	21.0%	21.8%	20.8%	15.3%	18.2%		
営業利益	**21**	**-8**	**0**	**22**	**-4**	**-12**	**-5**	**-3**	**48**	**31**	**87.7%**	**90**
医療アシスタンス	64	48	69	74	50	37	53	51	107	88		
ライフアシスタンス	30	22	15	25	31	28	26	35	28	26		
消去又は全社	-74	-78	-83	-77	-85	-77	-84	-89	-87	-84		
YoY	-61.1%	-	-98.7%	-62.4%	-	-	-	-	-	-		-
医療アシスタンス	-33.1%	-30.8%	-17.1%	-18.5%	-21.9%	-23.5%	-22.5%	-31.0%	113.6%	141.8%		
ライフアシスタンス	10.4%	-6.3%	-32.8%	-16.0%	2.0%	24.5%	71.7%	41.8%	-9.3%	-4.5%		
営業利益率	3.8%	-1.7%	0.1%	4.3%	-0.6%	-2.5%	-1.0%	-0.6%	6.4%	5.2%		3.6%
医療アシスタンス	11.7%	10.7%	14.6%	14.4%	8.0%	7.4%	10.2%	9.2%	14.2%	14.9%		
ライフアシスタンス	5.5%	5.0%	3.1%	4.8%	4.9%	5.6%	4.9%	6.3%	3.7%	4.5%		
経常利益	18	-13	-1	21	-6	-16	-8	4	45	32	96.4%	80
YoY	-65.8%	-	-	-65.3%	-	-	-	-79.3%	-	-		-
経常利益率	3.3%	-2.9%	-0.3%	4.2%	-1.0%	-3.3%	-1.5%	0.8%	6.0%	5.4%		3.2%
当期利益	12	-9	1	11	-5	-10	-5	-15	39	24	97.6%	65
YoY	-63.6%	-	-93.7%	-67.9%	-	-	-	-	-	-		-
当期利益率	2.1%	-2.1%	0.2%	2.2%	-0.8%	-2.1%	-0.9%	-2.8%	5.2%	4.1%		2.6%

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

海外出国者数と医療アシスタンス案件発生数（前年同月比）		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
海外出国者数	2011年	1%	8%	-9%	-8%	-9%	-3%	4%	9%	6%	6%	7%	12%
	2012年	4%	13%	22%	27%	24%	17%	9%	10%	-1%	-3%	-4%	-2%
	2013年	2%	-9%	-5%	-12%	-12%	-12%	-9%	-6%	-4%	2%	-2%	3%
	2014年	-8%	-2%	-3%	-4%	1%	-1%	-3%	-3%	-2%	-5%	-3%	-5%
	2015年	-1%	-11%	-4%	-4%	-1%	-8%						
同社案件発生数	2012年	1%	21%	19%	11%	29%	14%	17%	11%	20%	30%	29%	32%
	2013年	40%	7%	6%	13%	0%	2%	13%	15%	20%	11%	5%	-1%
	2014年	3%	8%	9%	14%	2%	9%	0%	-4%	-8%	0%	-12%	-3%

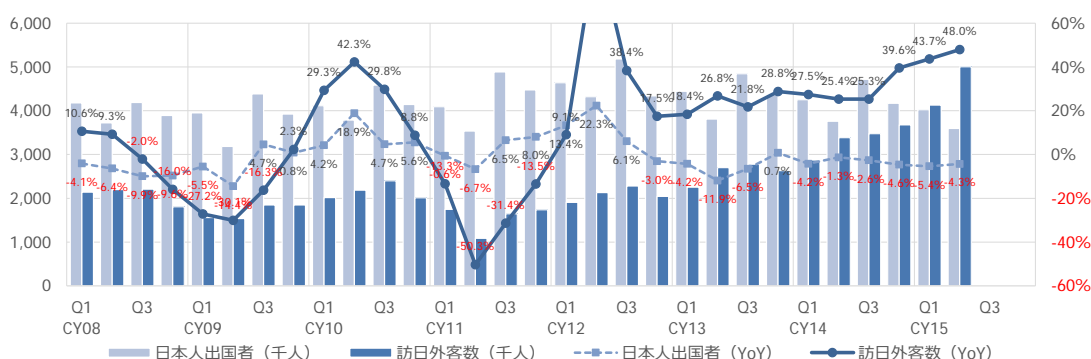
出所：日本政府観光局（JNTO）、同社資料によりSR作成
注；案件数は、新年度に入り新たに契約したビジネスを除いた既存ビジネス対比

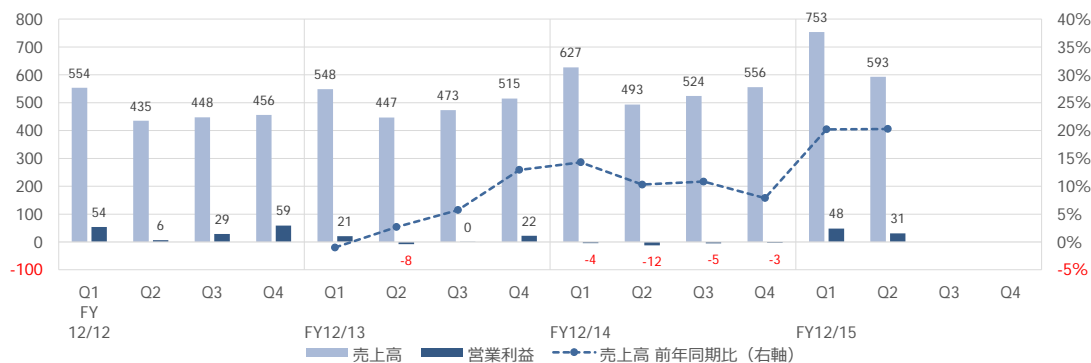
四半期業績の傾向として、第１四半期は官公庁向けの案件が集中する傾向にある。そのため、医療アシスタンス部門の売上高が他四半期比で膨らみ、結果、第２四半期は第１四半期比で減収となっている。

2015 年 12 月期第２四半期決算実績（2015 年８月 12 日発表）

事業環境

同社主要事業の業績に影響を与える海外出国者数は、2015 年 12 月期第 2 四半期（Q2）においては、円安の影響もあって前年同月比での減少が続き、Q 2 は前同比 4.3%減の 3,596 千人となった。一方、海外からの訪日外客数は、円安、東南アジアでの査証免除に加え、免税対象品目の拡充、継続的な訪日旅行プロモーション等の効果もあり、Q2 は前同比 48.0%増で過去最高の 5,009 千人となった。

日本人出国者数及び訪日外客数推移

出所：法務省、日本政府観光局よりSR作成

業績推移

出所：会社資料よりSR作成

業績概要

Q2 は、医療アシスタンス事業において、海外出国者数の減少という厳しい事業環境下であったものの、海外旅行保険の付帯サービス、事業法人や大学等公的機関向けアシスタンスサービス及びセキュリティサービス等が比較的好調に推移したことから、連結売上高は前同比 20.3%増となった。Q1 比で売上高が減少しているが、これは Q1 に搬送案件が多かったことによるもの（Q2 の搬送案件は平均的水準）。

ライフアシスタンス事業においても、既存顧客へのコンシェルジュサービスの着実な提供で売上高は順調に推移した。

「EAJ リエンジニエアリング」の取組も効果を表しつつある

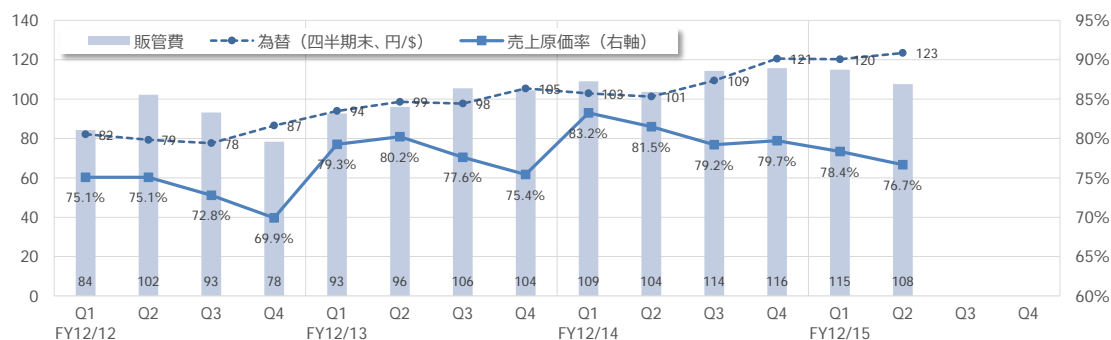
利益面では、2014 年 12 月期において、2014 年 9 月からの損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注において相当の業務量増加が予想されたことから、それに備えて、グローバルな能力を持つ社員の増員と教育、医療機関とのネットワークの拡大、アシスタンスインフラ強化のためのＩＴ投資等を積極的に実施した。そのため、オペレーション費用が増加するとともに、円安の影響による円貨換算額も膨らみ、費用が増加している。

しかしながら、2015 年 12 月期に経営施策として進めている「EAJ リエンジニアリング（円安等の厳しい環境の中でも利益を着実に出す組織改築の取組）」が効果を表しつつあり、費用総額は人件費を中心に同社想定以下に抑制されたと同社ではコメントしている。

「EAJ リエンジニアリング」効果は人件費の効率化による効果が大きいとみられる

同社の 2014 年 12 月期における単体売上原価の構成は、人件費が 38.5%（単体売上比 31.6%）、外注費が 41.8%（同 34.2%）を占める。外注費は海外における人件費が多く占めており、「EAJ リエンジニアリング」の取組によって、これらの人件費を中心に効率化が図られたものと SR 社ではみている。引き続き各海外拠点を仮想的に一つの海外センターとして運営し効率化を図る取組など、業務効率化は更に強化していく考えとみられる。

また、ライフアシスタンス事業は売上高が Q2 は前同比横ばい、営業利益は減益となった。同社では、セグメントにおける費用等の調整によるもので、収益性は維持していると述べている。SR 社では、値下げ圧力が強いなか「EAJ リエンジニアリング」の取組等の努力によるものとみている。

販管費及び原価率推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

第 2 四半期のトピックス

同社は Q2 のトピックスとして、1）上期及び通期業績予想を上方修正（7 月 22 日発表）したこと、2）「EAJ リエンジニアリング」の推進、をあげている。

医療アシスタンス事業

主力の海外旅行保険付帯サービスは厳しい環境下、損害保険ジャパン日本興亜効果で増収

医療アシスタンス事業は、海外出国者数の減少という厳しい事業環境下であったが、海外旅

行保険の付帯サービス、事業法人や大学等公的機関向けアシスタンスサービス及びセキュリティサービス等が比較的好調に推移したことから、売上高は前同比 25.7%増となった。Q1比で売上高が減少しているが、これは Q1 に搬送案件が通常より多く発生したことによるもの。

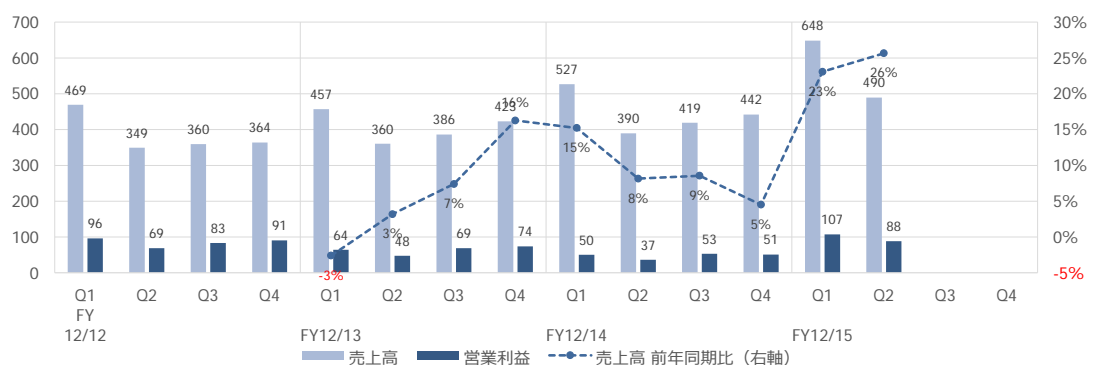
事業法人向けアシスタンスサービスも増加

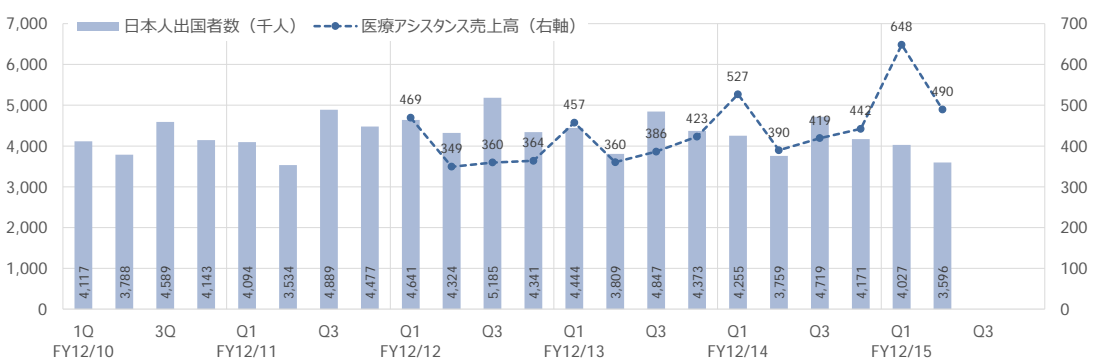
事業法人向けアシスタンスサービスは同社が注力している分野だが、営業強化を図るとともに、実績も出つつあるとみられる。法人向けは年間の契約料に加えてサービス利用時に利用料がかかる料金体系になっていることが多い。そのため、売上よりも利益への影響が大きく利益の下支え効果がある。SR 社では引き続き動向には注目をしていきたいと考えている。

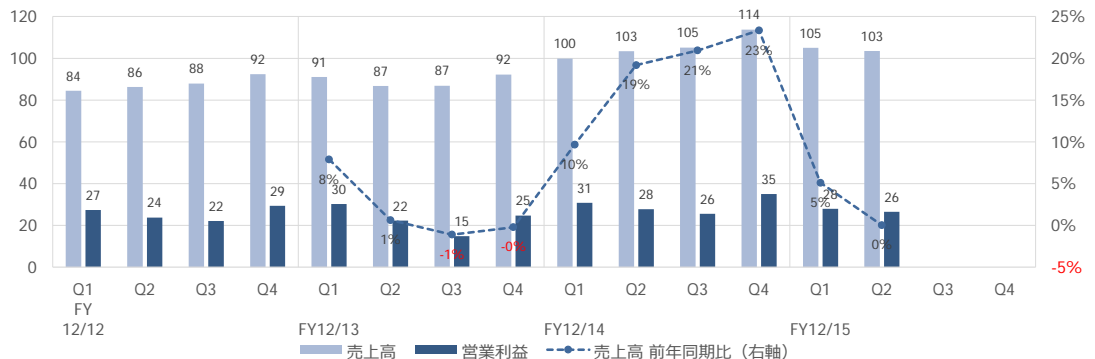
同社では上場企業（2015 年 8 月現在約 3,600 社。JPX、名証、福証）におけるアシスタンスサービスの利用率は約 15%と推定（市場全体）しており、引き続き同市場における営業強化を図っていきたいとしている。

外国人患者受入（インバウンド）も増加基調を継続

また、外国人患者受入に係る売上（インバウンド売上）は堅調に推移し、上期 6 か月では前同比 2%増となったとのこと。引き続き増加基調が続いているとみられる。

医療アシスタンス事業、四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

日本人出国者数と医療アシスタンス事業売上高（百万円）

出所：同社及び法務省資料よりSR作成

ライフアシスタンス事業、四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

2015年12月期会社計画（7月22日修正）に対する考え方

同社は7月22日に2015年12月期会社計画の上方修正を発表した。上期においては、1）医療アシスタンス売上が好調であったこと、2）毎年3月に売上を年に一度計上する国際医療事業における官公庁受注ビジネス売上が寄与したこと、などから、売上高・利益ともに上方修正となったもの。

しかしながら、下期においては円安及び海外不安の継続による出国者数の大幅減少が見込まれることから売上の伸び悩みを想定したとのこと。また、期初想定以上の円安による海外センターのコスト上昇、人件費やIT投資の継続的実施で一層のコスト増が見込まれることから、利益面では慎重な見通しを立てている。同社では、将来的な成長に向けた費用・投資に振り向けたものとしている。加えて、ライフアシスタンス事業における値下げ圧力も強い模様だ。

そのため、通期計画においては、業績は堅調に推移しているものの、売上高は前回予想通り、利益に関しては上期実績を若干上回る程度と見込んだと述べている。

通期修正計画

	FY12/15新予想			FY12/15前回予想			差異		
（百万円）	上期会予	下期会予	通期会予	上期会予	下期会予	通期会予	上期会予	下期会予	通期会予
売上高	1,346	1,154	2,500	1,280	1,220	2,500	66	-66	-
YoY	20.2%	6.8%	13.6%	14.3%	13.0%	13.6%			
営業利益	78	12	90	-50	80	30	128	-68	60
YoY	-	-	-	-	-	-			
利益率	5.8%	1.0%	3.6%	-3.9%	6.6%	1.2%			
経常利益	77	3	80	-55	80	25	132	-77	55
YoY	-	-	-	-	-	-			
利益率	5.7%	0.3%	3.2%	-4.3%	6.6%	1.0%			
当期純利益	63	2	65	-60	70	10	123	-68	55
YoY	-	-	-	-	-	-			

出所：会社資料よりSR作成

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

2015年12月期会社予想

（百万円）	FY12/12 上期	下期	通期	FY12/13 上期	下期	通期	FY12/14 上期	下期	通期	FY12/15 上期	下期会予	通期会予
売上高	**989**	**904**	**1,893**	**995**	**989**	**1,984**	**1,120**	**1,080**	**2,200**	**1,346**	**1,154**	**2,500**
YoY	-	-	17.5%	0.6%	9.4%	4.8%	12.5%	9.3%	10.9%	20.2%	6.8%	13.6%
売上原価	743	645	1,387	793	756	1,549	924	858	1,782	1,045		
売上総利益	**247**	**259**	**506**	**202**	**233**	**435**	**196**	**222**	**418**	**301**		
YoY	-	-	8.4%	-18.1%	-10.2%	-14.1%	-2.9%	-4.7%	-3.8%	53.6%		
利益率	24.9%	28.7%	26.7%	20.3%	23.5%	21.9%	17.5%	20.5%	19.0%	22.4%		
販管費	186	172	358	189	210	399	213	230	443	223		
売上比	18.8%	19.0%	18.9%	19.0%	21.2%	20.1%	19.0%	21.3%	20.1%	16.5%		
営業利益	**60**	**88**	**148**	**13**	**23**	**36**	**-17**	**-8**	**-25**	**79**	**11**	**90**
YoY	-	-	-14.1%	-78.0%	-74.2%	-75.8%	-	-	-	-	-	-
利益率	6.1%	9.7%	7.8%	1.3%	2.3%	1.8%	-1.5%	-0.8%	-1.1%	5.9%	1.0%	3.6%
経常利益	**42**	**87**	**129**	**5**	**20**	**25**	**-23**	**-4**	**-26**	**77**	**3**	**80**
YoY	-	-	-21.3%	-87.4%	-76.9%	-80.3%	-	-	-	-	-	-
利益率	4.3%	9.6%	6.8%	0.5%	2.0%	1.3%	-2.0%	-0.3%	-1.2%	5.7%	0.2%	3.2%
当期純利益	**26**	**50**	**75**	**2**	**12**	**14**	**-15**	**-20**	**-36**	**63**	**2**	**65**
YoY	-	-	-54.7%	-91.6%	-75.7%	-81.1%	-	-	-	-	-	-

出所：会社資料よりSR作成

2015年12月期会社計画は2015年7月22日に下表のように修正された。以下は修正前の会社計画の概要である。

通期修正計画

（百万円）	FY12/15新予想 上期会予	下期会予	通期会予	FY12/15前回予想 上期会予	下期会予	通期会予	差異 上期会予	下期会予	通期会予
売上高	**1,346**	**1,154**	**2,500**	**1,280**	**1,220**	**2,500**	**66**	**-66**	**-**
YoY	20.2%	6.8%	13.6%	14.3%	13.0%	13.6%			
営業利益	**78**	**12**	**90**	**-50**	**80**	**30**	**128**	**-68**	**60**
YoY	-	-	-	-	-	-			
利益率	5.8%	1.0%	3.6%	-3.9%	6.6%	1.2%			
経常利益	**77**	**3**	**80**	**-55**	**80**	**25**	**132**	**-77**	**55**
YoY	-	-	-	-	-	-			
利益率	5.7%	0.3%	3.2%	-4.3%	6.6%	1.0%			
当期純利益	**63**	**2**	**65**	**-60**	**70**	**10**	**123**	**-68**	**55**
YoY	-	-	-	-	-	-			

出所：会社資料よりSR作成

中長期成長に向けた今期の位置づけ

2014年12月期は、大型受注である損害保険ジャパン日本興亜からの業務量を捌くために、人材及び設備などに集中して投資した結果、インフラの器は整った。同社では、2015年12月期は、1）このインフラを効率よく機能させる仕組みを作り、2）インフラの上に乗せる様々なサービスの営業活動を強化させていく期にしようと考えていると SR 社ではみている。

インフラの仕組み作り

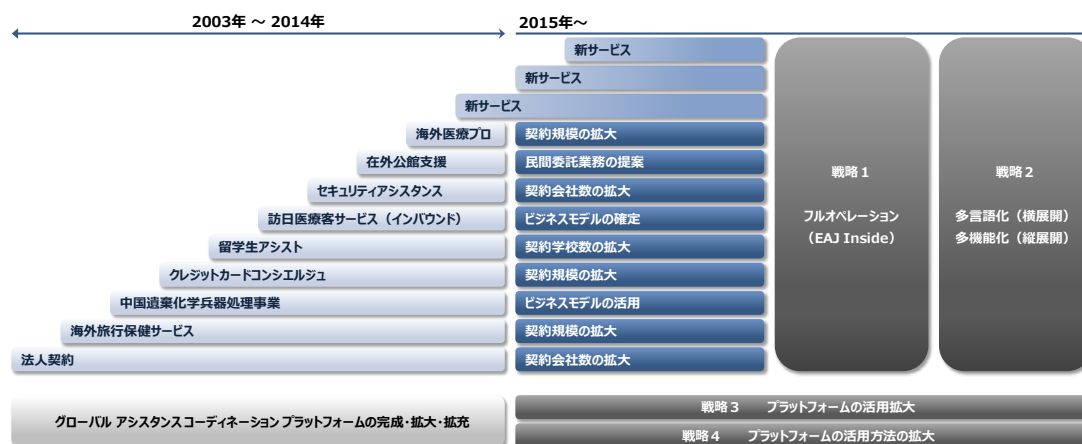
同社は 2015 年を「EAJ リエンジニアリング」の年と位置づけ、効率的でコスト競争力ある組織作りに注力することで、厳しい環境下でも利益が出る体質にしていく、との目標を掲げている。インフラは前期に整ったものの、まだ活かしきれていないと同社では認識しており、2015年はその中身の部分の構造改革を進めていく予定。具体的には、全業務において、少数精鋭での処理体制を実現し、円安などの厳しい環境下でも利益を生み出せる仕組みに構造改革をするというもの。同社では秋頃までには改革の道筋をつけたいとしている。

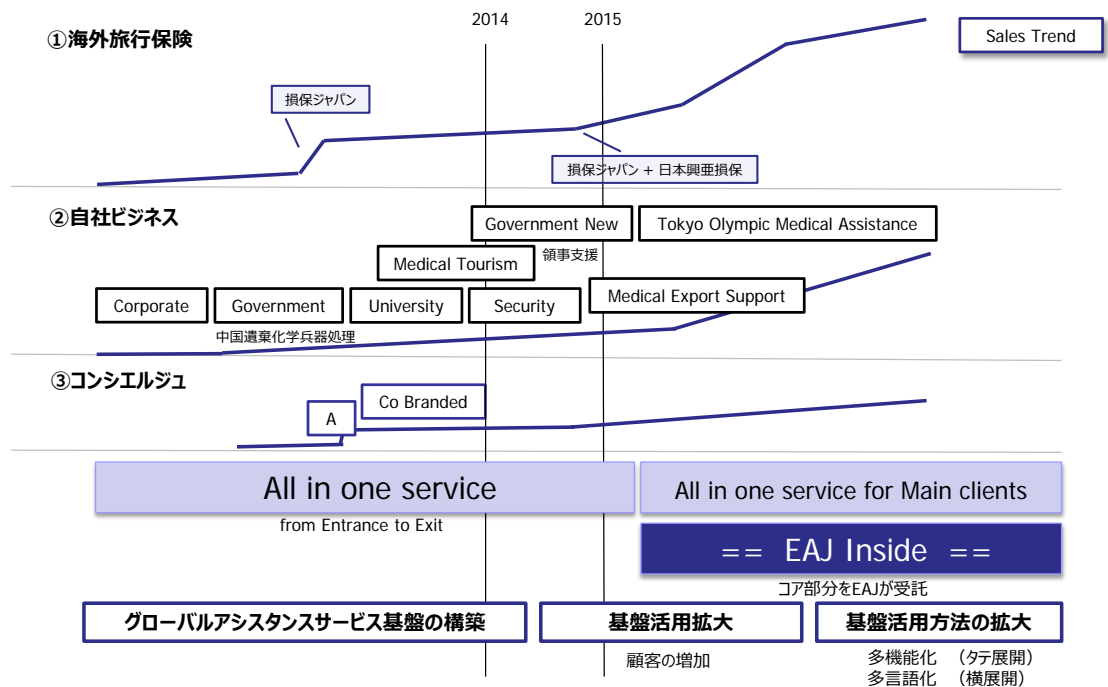
更なる売上成長を目指して

また、整ったインフラに乗せるサービスも強化を図っていく計画。損保ジャパン日本興亜からの業務量が年末にかけて徐々に増大することや、医療ツーリズムによる外国人患者受入事業（インバウンド事業）の拡大が見込まれており、そして、セキュリティ・アシスタンスなどの法人向け営業活動の強化方針も打ち出している。特にセキュリティ・アシスタンス関連は、民間企業、官公庁等の公的機関向けに提供可能なサービスの幅も広がっており、SR 社では営業活動の成果に注目をしている。

ポジティブ要因をしっかり受け止め、ネガティブ要因に対応する構造改革を断行

業務環境は、1）円安による海外コスト（ドル換算 800 万ドル弱）の増加、2）円安及び ISIS 等のテロ懸念から海外への出国者数が減少、という厳しい環境下ではあるものの、3）2014 年に合併した損保ジャパン日本興亜からの受注がフルに寄与することによる売上増加、4）訪日外客数の増加による国際医療事業の受入外国人患者数の増加、というポジティブな要因をしっかり受けとめることで、売上高 2,500 百万円（前期比 13.6%増）、営業利益 30 百万円（前期は 25 百万円の損失）を達成していくとしている。

EAJ の事業拡大戦略（2015 年 2 月時点）

出所：会社資料よりSR作成

同社が考える 2015 年 12 月期以降の事業拡大について（2014 年 8 月時点）

出所：同社資料よりSR作成

長期見通し

SR 社では同社の長期戦略について、既存事業の土台をしっかり固めた後、付加可能なサービスについての基礎を順次整備して個性的なビジネスを拡大させていく方針にあると理解している。

「EAJ Inside」: 全ての損害保険会社の医療アシスタンスには EAJ が入ってる

同社は「EAJ Inside」戦略を掲げている。これは、全ての損害保険会社の医療アシスタンスには同社が受託している、というもの。高品質且つワンストップのサービスで競合他社と差別化を図り、「EAJ Inside」を進めていく考えにある。2014 年 12 月期にシステム・人材への投資は一段落する予定だが、「EAJ Inside」に対応していくために、また、更なるビジネス拡大に向けて中期的に投資がなされていくものと SR 社ではみている。

2015 年 12 月期の事業インフラ効率化への取り組みにも注目

同社は 2015 年を「EAJ リエンジニアリング」の年と位置づけ、2014 年 12 月期はに整備したインフラの器を、より効率的でコスト競争力のある、厳しい環境下でも利益が出る体質を目指した構造改革を行っている。そして、その整ったインフラに乗せるサービスも強化を図り、且つ、インフラを活用した新サービスを開始していく計画を持っている。

SR 社では、同社の売上高水準、事業の成長ポテンシャル等を考慮に入れれば、既存サービスの強化と新サービスの開始がうまく噛み合うことで、売上高で年間二桁成長をこなしていけるとみている。以下に SR 社による既存事業における考え方を記載する。

受託する損害保険会社数の増加

主力の医療アシスタンス・海外旅行保険付帯サービスの売上を占う上では、（損害保険各社の被保険者数や新規ケース発生率にもよるが）同社がいかに受託する損害保険会社数を増やすか、すなわちシェアアップに負うところが大といえよう。本来であれば、スイッチングコストの高さから損害保険会社が委託先を変更するのは容易ではない。しかし、同社には追い風が吹いている。

競合先 International SOS 社が日本国内医療アシスタンスサービスを縮小する可能性

一番の競合先である International SOS Ltd.（インターナショナル SOS 社）の日本法人であるインターナショナル SOS ジャパン社が日本国内の損害保険会社向け医療アシスタンスサービスを縮小する方向にあるとみられる点。日本国内での損害保険会社向け医療アシスタンスより収益性の高い分野に経営資源をシフトしている可能性が高い。

同社受託先の損保ジャパンが 2014 年 9 月 1 日に日本興亜損保と合併

第二に、同社の受託先である株式会社損害保険ジャパン（以下、損保ジャパン）社が 2010 年 4 月に、日本興亜損害保険株式会社（以下、日本興亜損保）とともに、持株会社 NKSJ ホールディングス（東証 1 部 8630）を設立し経営統合したことである。経営統合後も、持株会

社参加で損保ジャパン社、日本興亜損害保険社共に独自ブランドでの展開を続けてきたが、両社は 2014 年 9 月 1 日に合併し「損害保険ジャパン日本興亜」となることを決定した。その過程で当然ながら海外旅行保険のアシスタンスサービスの委託先も 1 社に絞られる可能性は高いといえよう。

同社の 2012 年 12 月期の損保ジャパン向け売上高は 743 百万円で同社売上高の 39.2%を占めていた。参考までに、2013 年 3 月期における損保ジャパンの損害保険事業の正味収入保険料合計は 1,408,387 百万円（うち、その他が 172,290 百万円）、同日本興亜損保は 638,863 百万円（同 79,861 百万円）である。

同社の営業利益率に関していえば、仮に受託する損害保険会社数が増加したとして、当初は人材採用などコストが先行するであろうが、装置産業的な収益構造（固定比率が高く、限界利益率が高い）収益構造を踏まえれば、営業利益率が大幅に改善する局面が来ると考えられる。但し、更なる成長に向けた先行投資・コスト増が続く可能性もある点は注意をしたい。

自社ブランドでのアシスタンスサービス

医療アシスタンス・自社ブランドアシスタンスサービス（ここでは国際医療交流支援サービスを除く）に関しては、伸び余地が大きいものと考える。なぜならば、日本企業は生産コストの低減、あるいはより顧客に近接した地域を求めて海外活動を拡大する傾向にある。また、邦人を巡るトラブルの件数も増加傾向にある。それに対し、企業が海外に滞在する社員の困難時のための十分なサポート体制が整えられているかといえば、必ずしもそうではないというのが実情であろう。例えば、日本の上場会社数（2015 年 8 月時点、JPX、名証、福証）は約 3,600 社あり、その大半が海外に拠点を有している。しかし、同社を始めとしたアシスタンス会社と契約している企業は 15%程度と推測される。アシスタンスサービスの認知度が高くないことが一部企業に契約が留まっている主因と考えられるが、同社の上場や営業活動、企業間での口コミなどを通じて、そうした認知度の問題も徐々に解消へ向かう可能性がある。

国際医療交流支援サービス

国際医療交流支援サービスは、国、同社共に取組み始めたばかりではあるが、やはりポテンシャルのある事業といえる。売上の拡大ペースを予測するのは困難だが、各省庁の動きをみている限り、国が真剣に「医療の国際化」を図っていこうとしているのは伝わってくる。メディカルツーリスト数の増加とともに、中心的役割を担う同社の事業規模は拡大していくことになる。

ライフアシスタンス事業

ライフアシスタンス事業については、安定した収益源とみなすことができよう。もっとも、同社が大手外資系クレジットカード会社（A 社）のコンシェルジュサービスを担っているという事実が、他のカード会社と同様のサービス契約を結ぶ上で、優位に働くであろうということは想像に難くない。従って、顧客数が更に増加する可能性も十分にある。

事業内容

事業概要

アシスタンスサービスの概要

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社は、日本で唯一、独立系として世界規模にアシスタンスサービスを展開している会社である。

同社は医療アシスタンス事業及びライフアシスタンス事業より構成される。さらに、医療アシスタンス事業は 1）海外旅行保険付帯サービス（損害保険会社からの受託）としての医療アシスタンス、2）自社ブランドとしての医療アシスタンスの 2 つの業務に大別される。特に損害保険会社からの受託が収益の柱であり、かつ他の業務の基盤的な業務となっている。

セグメント業績推移

セグメント（百万円）	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結
売上高	**1,357**	**1,611**	**1,893**	**1,984**	**2,200**
YoY	19.8%	18.7%	17.5%	4.8%	0.0%
医療アシスタンス事業	1,112	1,325	1,542	1,627	1,778
YoY	-	19.2%	16.3%	5.5%	9.3%
構成比	82.0%	82.3%	81.5%	82.0%	80.8%
ライフアシスタンス事業	245	285	351	357	442
YoY	-	16.6%	23.0%	1.7%	23.9%
構成比	18.0%	17.7%	18.5%	18.0%	20.1%
営業利益	**106**	**172**	**148**	**36**	**-25**
YoY	-	62.9%	-14.1%	-75.8%	0.0%
医療アシスタンス事業	-	346	339	255	191
YoY	-	-	-2.1%	-24.8%	-25.0%
構成比	-	26.1%	22.0%	15.7%	10.8%
ライフアシスタンス事業	-	59	103	92	119
YoY	-	-	72.6%	-10.3%	29.4%
構成比	-	20.9%	29.2%	25.8%	26.9%
調整額	-	-234	-294	-311	-25

出所：会社資料よりSR作成

事業領域		ターゲット		商品群
医療アシスタンス事業	海外旅行保険付帯サービス	国内外の生損保会社（エンドユーザーは日本人あるいは外国人）		医療系アシスタンス
	自社アシスタンス商品	日本人	事業法人（エンドユーザーは社員）	・コーポレート ・グローバルエグゼ ・チャイナプラン □中国遺棄化学兵器処理
			大学（エンドユーザーは留学生）	OSSMA
			一般個人	・パーソナルアシスト ・個人向けグローバルエグゼ
			留学生	OSSMA（個人留学プラン）
		外国人	B to B	・AOR ・在日駐在員の医療アシスト ・医療事務BPO
			B to C	・AOR ・国際医療支援
	セキュリティアシスタンス	アジア地域に進出する日本企業		・セキュリティ分野の危機管理支援 ・クライシスマネージメント
ライフスタイル事業		クレジットカード会社（エンドユーザーは日本人）		コンシェルジュ系アシスタンス

出所：会社データよりSR社作成

アシスタンスサービスと同社の事業領域

アシスタンスサービスとは、サービス受益者（エンドユーザー）の困難や要望に対し、解決するために様々なコーディネートを提供する業務と定義される。

アシスタンスサービスは、医療系、コンシェルジュ系、自動車（ロード）アシスタンス系の 3 つに分類される。同社が行っている業務は、医療アシスタンス業務とコンシェルジュ業務（当社のセグメントではライフアシスタンス事業）の 2 つである。

> 医療系アシスタンス：海外旅行・出張時における医療事象（病気、怪我）発生の際、スムーズな治療が行われるようにコーディネートする業務
>
> コンシェルジュ系アシスタンス：会食や旅行などの機会で顧客の要望の実現をコーディネートする業務
>
> 自動車系アシスタンス：車に関連するトラブルが発生した際（故障、燃料切れ、事故）、修理の手配や事故処理をコーディネートする業務

保険とアシスタンスサービスの違いに関していえば、保険は、アクシデントが起きた後にお金を保証するものであるのに対し、アシスタンスは、アクシデントが起きた際に救済活動を提供する。つまり、保険が「金銭面」を保証するものであるとすれば、アシスタンスはいざという場面での「行動」をサポートするものである。また、保険は何かアクシデントが起こってしまった「後」の安心を買うものだが、アシスタンスは、アクシデントが起きた「まさにその時」に機能するものということもできる。

アシスタンスサービスの概念は 1950 年頃にスペインで生まれたといわれ、その後、旅行中に発生したトラブルを解決するサービスとして、欧州、特にフランスを中心に発展した。同社によれば、なぜフランスを中心に発展したかというと、自国の言葉を大切にする、換言すれば、英語等の外国語を覚えようとしない傾向のあるフランス人のためのサポートが海外で必要だったからではないかとのことである。つまり、トラブルが起きた際、それを解決するための「言葉」に問題がある人達を支援するのがアシスタンスサービスの由来であり、この考え方を病気や事故に当てはめたものが医療系アシスタンスと捉えることができる。

日本におけるアシスタンスサービスの生みの親は、40 年以上の歴史を持ち、世界におけるアシスタンス会社の代名詞ともなっている Europ Assistance 社（本社所在地：フランス、以下 EA 社）である。EA 社が日本に進出した理由の一つとして、日本が先進国でありながら、（フランス同様）英語ができない国であり、ニーズがあるとみたためであるという。同社は EA 社の日本現地法人として設立され、その後 EA 社から独立している（現在も事業提携は行っている）。

各国のアシスタンスサービス事情に関して以下に纏める。

欧州：大規模な保険会社の子会社がアシスタンスサービスを手掛けている。そのため、アシスタンス会社自体が海外旅行保険を売って、アンダーライティングも行う傾向にある。また、保険料の中にキャンセルフィーが含まれている傾向がある（保険に旅行をキャンセルした際に払うキャンセル代を払う仕組みが盛り込まれている）。

日本：保険会社が海外旅行保険を売る際、付帯サービスとして提供しているケースが多い。すなわち、保険会社がアシスタンス会社にアシスタンスサービスを委託し、保険会社のブランドで保険とそれに付随したアシスタンスサービスを売っているというのが主流である。

米国：アンダーライティングは代理店（ブローカー）などが行う一方、アシスタンス会社が自社の名前で保険にアシスタンスサービスを付けて販売する傾向がある。

中国：日本同様、保険会社が海外旅行保険を売る際、付帯サービスとして提供しているケースが多い。

EAJ のネットワーク網

日本	2013年	2014年
医療機関	1,258	1,222
プロバイダー	134	162

欧州地域	2013年	2014年
医療機関	1,487	1,667
プロバイダー	563	468

北米地域	2013年	2014年
医療機関	2,299	2,280
プロバイダー	115	143

アジア地域	2013年	2014年
医療機関	2,867	3,814
プロバイダー	820	3,020

NIS諸国	2013年
医療機関	178
プロバイダー	49

中南米地域	2013年	2014年
医療機関	484	494
プロバイダー	145	74

（うち中国）	2013年	2014年
医療機関	1,330	1,933
プロバイダー	676	2,829

アフリカ地域	2013年	2014年
医療機関	429	453
プロバイダー	123	89

中東地域	2013年	2014年
医療機関	149	
プロバイダー	62	

大洋州地域	2013年	2014年
医療機関	381	382
プロバイダー	53	45

合計	2013年	2014年
医療機関	9,532	10,312
プロバイダー	2,064	4,001

出所：会社資料よりSR作成
注：2013年は2013年12月期決算資料より、2014年は2014年第1四半期決算資料に掲載された数値を使用

医療アシスタンス事業

医療アシスタンス事業の概要

医療アシスタンス業務は、海外旅行や海外出張、海外赴任中に病気や怪我をしたエンドユーザーが、スムーズな治療を受けられるように「コーディネート」する業務である。具体的にいえば、同社は緊急時に、適切な医療施設の紹介、医療措置の評価、モニタリングなどを行うことによって、言語や制度、カルチャーギャップのある海外環境でも、エンドユーザーが安心して医療サービスを受けることができるようコーディネートを行っている。

海外において問題が発生した場合、1）言語の問題、2）現地の状況や医療機関などに関する情報の不足、3）連絡相手や入院の際の面倒をみてくれる人の不在等から自身だけで対応することは非常に困難である。医療アシスタンス業務へのニーズはこうした困難によって生じる。

同社は医療アシスタンス業務として、以下 1）～9）等の包括的なサービスを提供している。

1）医療機関の選択
2）医療機関への受診予約
3）交通手配
4）減額交渉を含めた支払いのアレンジメント
5）保険請求のための手続き
6）現地医師とのコミュニケーション支援、医療通訳
7）現地治療状況のモニタリング
8）海外医療に詳しい日本人顧問医や該当診療科日本人専門医による現地治療の評価及びセカンドオピニオン提供
9）アテンダント（付添い人）の派遣

上記サービス内容は、世界各国、地域を問わず提供されている。例えば、アフリカやアジアの僻地にエンドユーザーがいる場合でも、受診が可能な地域まで航空機などを使用し搬送を行う手配をしている。また、重症の場合は日本人医療者が現地まで出向き、日本人医療者付き添いのもとで日本まで帰国搬送を行っている。

同社の説明を基に同社の医療アシスタンスの主な特徴を纏めると以下の3点が指摘できよう。

1）一気通貫体制を確立
事故発生の受付から医療関連のコーディネートまで 1 社で完結可能な業務体制を構築。

2）日本人医師によるサービス
同社のサービスでは、救命救急専門の日本人医師が、医療情報を分析している。そのため、医療水準が低く、治療内容に不安がある地域でも、適切な医療アドバイスを提供することが可能になっていると同社は述べている。また、特別な事情がない限り、添乗するのは日本人医師や日本人看護師であり、顧客にとって言葉の壁を気にする必要はない（状況に応じてまれに現地スタッフの場合がある）。

3）24 時間体制で受付
電話発信の時間・地域ごとに、同社及び 5 つの海外センターにて電話受付及びサービス提供を行なっている。東京本社では、海外子会社の業務時間外の受電対応に加え、重症者への対応や入院・搬送（帰国を含む）といった高度なコーディネートを専門部署が行っている。

医療アシスタンス事業の 2 形態

医療アシスタンス事業は、1）海外旅行保険の付帯サービスとしてアシスタンスサービスを提供する場合（損害保険会社からの受託による医療アシスタンスサービス）、2）自社ブランドでアシスタンスサービスを提供する場合の 2 つの形態に分かれる。2 つのサービスの相違点として、こうした受託か自社ブランドかといった点に加え、下記のように保険適用範囲内かそれ以外も対象としてサービスを行うかといったという点も大きな違いである。

海外旅行保険の付帯サービスとしてアシスタンスサービスを提供する場合、医療アシスタンスサービスを提供するのは、初期対応としての援助行為以外は保険適用範囲に限られる。海外旅行保険は、当然ながら保険適用範囲と認めた場合のみ継続援助活動や治療費用などの金銭を支払う商品である。治療費用、入院費用、通訳費用、付き添い費用等は一般的に海外旅行保険の適用範囲内（注）であり、損害保険会社が後に金銭を支払う。そうではなく、仮に保険適用外と判断されると、治療費用などの金銭のみならず、医療アシスタンスサービスの提供も停止される。

注：一般的に発生しうるものではあるが、海外旅行保険では保険適用外となるケースが多いのは、1）脳疾患等旅行出発前からある持病の悪化、2）高血圧や糖尿病等旅行出発前からある持病の悪化、3）歯科の病気、4）妊娠にかかわる病気、5）本人の訴えだけでレントゲン所見のないムチ打ち症と腰痛、6）登山など危険が伴うスポーツによる怪我・病気・死亡、等である。

一方、自社として医療アシスタンスサービスを提供する場合、保険適用の査定結果に関係なく援助活動を行っている。

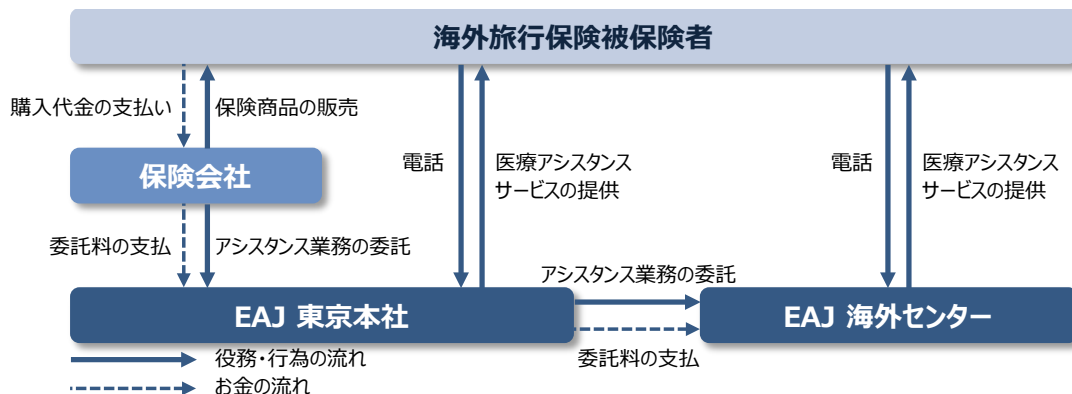
海外旅行保険の付帯としてのサービス提供

海外旅行保険の被保険者が自国外において被った怪我や病気に対して、電話での対応から医療に関する様々なコーディネート業務（病院の紹介から受診支援、治療費用の精算など）に至るまでの一連の業務を損害保険会社から受託し、行っている。

医療アシスタンスサービスは、基本的に付帯サービスとして海外旅行保険に含まれている。2012 年 1 月時点で、同社は、日本の大手損害保険会社及びその他数社の保険会社の世界全域、もしくは一部地域におけるサービス提供を受託しており、損害保険会社より、年間契約料収入と対応件数に応じた収入を得ている。海外旅行保険の被保険者には旅行目的の短期滞在者から駐在員などの長期滞在者まで含まれる。

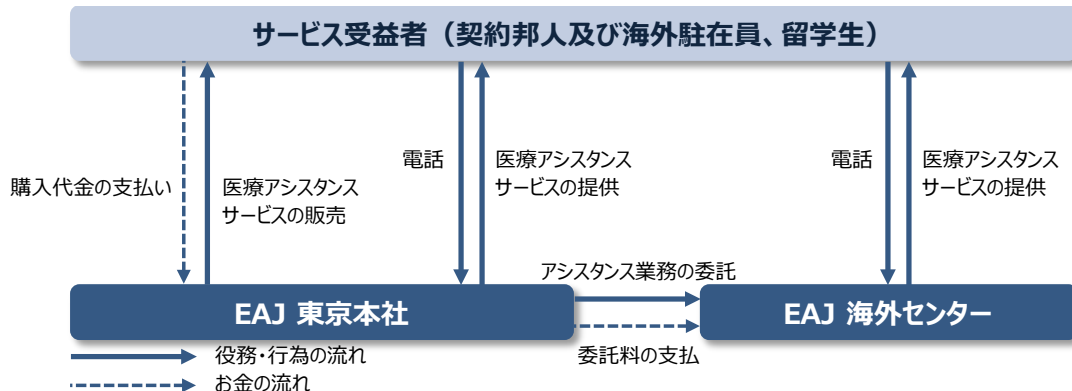
同社の体制としては、電話発信の時間・地域ごとに、同社及び 5 つの海外センターにて電話受付及びサービス提供を行なっている。東京本社においては、海外子会社の業務時間外の受電対応に加え、重症者への対応や入院・搬送（帰国を含む）といった高度なコーディネートを専門部署が損害保険会社と連携を取りながら業務を行っている。

また、海外旅行保険の付帯としてのサービス提供では、同社が直接世界各地の医療機関に対して医療費を支払う。これを「キャッシュレスサービス」と言い、後に保険会社がこの立替金を同社に支払う仕組みとなっている。

海外旅行の付帯としてのサービス提供

出所：同社資料よりSR社作成

自社ブランドアシスタンスサービスの提供

同社が自社ブランドで展開しているサービスであり、更に、「事業法人向けアシスタンスサービス」、「留学生危機管理サービス」、「官公庁受注に関する医療支援サービス」、「国際医療交流支援サービス」の４つに分けられる。

自社ブランドアシスタンスサービスの提供

出所：同社資料よりSR社作成

事業法人向けアシスタンスサービス

海外展開している事業法人や官公庁との直接契約で海外派遣者、海外出張者の医療支援を含めた危機管理に関するサービスを提供している。顧客企業に代わり、海外にいる顧客企業の社員に対する危機管理業務の一部を代行する業務であり、社員や家族が海外に滞在している際に怪我や病気、政変などに遭遇した場合に入院管理や帰国搬送などの手配を行っている。

同社は、本サービスを通じ、契約企業より年間契約料収入及び対応件数に応じた収入を得ている。海外旅行保険の付帯サービスとは異なり、保険適用に関係なくコーディネートを行うアシスタンスサービスである。

留学生危機管理サービス

海外留学する学生の危機管理として、医療支援をはじめ、連絡が取れない場合や行方不明時の捜索、海外生活における身近な問題の解決支援など、広く留学生活を支援するサービスである。

同社は、契約大学より年間契約料収入及び対応件数に応じた収入を得ている。

官公庁受注に関する医療支援サービス

第二次世界大戦中に日本軍によって中国に遺棄された毒ガス等化学兵器の処理に係る日本政府の一連の事業の医療支援サービスを内閣府より受託している。この事業は日中間の覚書に基づき、長期間に亘って行われる予定の国家事業である。具体的には、爆弾処理担当者の健康管理、処理時に万が一被爆した際の必要な作業から搬送手配まで、同社の医療ネットワークを利用し、医療支援体制を構築し、且つ実際に運営する業務を行っている。

当該サービスは、官公庁からの業務受託料を収入としている。

国際医療交流支援サービス

国際医療交流支援サービスは、同社が今後を有望視している事業である。

日本政府が 2009 年に発表した日本の新成長戦略における戦略分野のひとつが「ライフ・イノベーションによる健康大国戦略」、すなわち医療の産業化と国際化である。

医療の産業化と国際化とは、本来は、内視鏡などの先端技術で高度の治療ができる日本の医療システムを輸出し（海外での病院の建設や遠隔医療ネットワークの構築等）、自動車産業などに匹敵する大きな産業を生み出そうとするものである。ただし、米国や欧州に比し、日本の医療自体が海外で高い評価を得ているとはいえない。そのため、まずは実績を積み上げる必要があるとして、日本の先進医療をメディカルツーリズム（医療サービスの受診・受療を行う目的で他国を訪問し、併せて国内観光を行うこと）を目的に来日する外国人（高額のコストがかかることから富裕層と一般的に考えられている）を増やそうとしている。政府は病院の輸出と訪日外国人への医療サービスの提供を合わせ、2020 年までに約 1 兆円の経済効果を見込んでいる。

もっとも、日本の病院は社会保険制度の下、競争あるいは社会保険制度外の診療に長けているとは言い難い。特に外国語の問題も大きく、高度な治療能力を有しながらも外国人の受け入れには消極的な病院が大半であった。そこで、経済産業省が主導する格好で、標準的な受入れ支援機関を作り、その受入れ支援機関が病院を支援し、また海外からの受診希望患者の窓口となって、病院の選択や、医療ビザの手配、来日の手配等を行うことによって実績を作るというプランを立てた。

その際、受入れ支援機関として白羽の矢が立ったのが同社であり、同社は経済産業省が主導する国際医療交流支援事業に係るサービスを、国内大手シンクタンクを通じ、受託している。

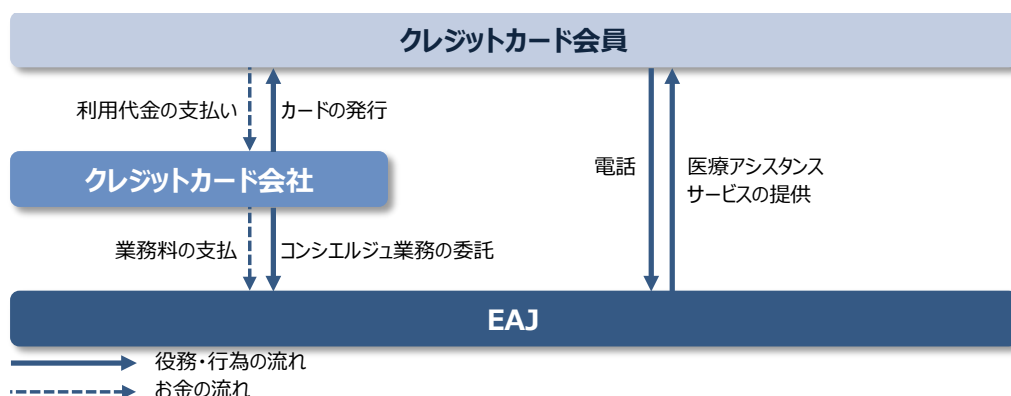
具体的には、外国人患者と日本の医療機関とのマッチングや医療通訳の派遣など一連の受入手配業務を行っている。また、そうした国家プロジェクトの受託業務と並行し、国が定める医療滞在ビザの身元保証機関の登録第 1 号企業として、医療ビザの手配、国内医療機関とのマッチング、医療通訳派遣等国内医療機関で治療等を受ける外国人に対する一連のコーディネートサービスを自社ブランドにより展開し、近年ニーズが高まりつつある当該支援サービスの推進を図っている。

ライフアシスタンス事業

同社は、ライフアシスタンス事業において、クレジットカード会社から日本人のカード会員に対する海外コンシェルジュサービスを受託している。ここでいうコンシェルジュサービスとは、海外出張中、海外旅行中の富裕層向けカード会員に対してより快適に海外での生活を楽しんでもらうための手伝いをする業務である。同社はこの業務におけるノウハウを大手外資系クレジットカード会社（A 社）の顧客向けサービス提供を通じて培ってきた。同サービスは世界各国、地域を問わず提供されている。

例えば、社会習慣や言語文化の異なる海外では、自国であれば自分自身で予約できるレストランや車の手配、ゴルフ場の予約なども容易ではない。しかし、コンシェルジュサービスが付帯された特別なクレジットカードを有するエンドユーザーには、同サービスを通じて、パリの三つ星レストランの予約など、仮に言葉が一定程度話せたとしても時として困難な諸手配まで行っている。その他コンシェルジュサービスの例としては、エンドユーザーの買い物支援、突然のスケジュール変更・災害などで運休したフライトの代替交通手段の確保などが挙げられる。

同事業は、クレジットカード会社からの年間契約料が主な収入である。

ライフアシスタンス事業の概要

出所：同社資料よりSR社作成

ネットワーク

同社は世界 11 拠点（米国（ヴァージニア）、英国（ロンドン）、フランス（パリ）、シンガポール、タイ（バンコク）、中国（北京、上海、広州、大連、深圳、天津））に直営のアシスタンスセンター&オフィスを設置している。また、世界 208 ヵ国に提携アシスタンスセンター（24 時間対応）を構える。

同社は、こうした拠点から現地の定性・定量情報を入手、アシスタンスサービスに活用している。アシスタンスセンター＆オフィスが 1 箇所にあった方が、集中管理が可能となるため、より効率的であるとの見方もできるが、その場合、現地の定性情報を蓄積することが困難になる。同社は、一定の効率性を踏まえつつ、現地の最新の情報を入手する目的で、上記のように拠点を設置している。

同社は上記以外にも、世界各地における医療機関、専門医師とのネットワーク網を築いている。SR 社の認識では、同社のネットワーク網は、吉田社長やエーデルスタイン博士（同社の取締役）の人脈、提携先である EA 社のネットワーク等を活用して築き上げられた。

ビジネスモデル

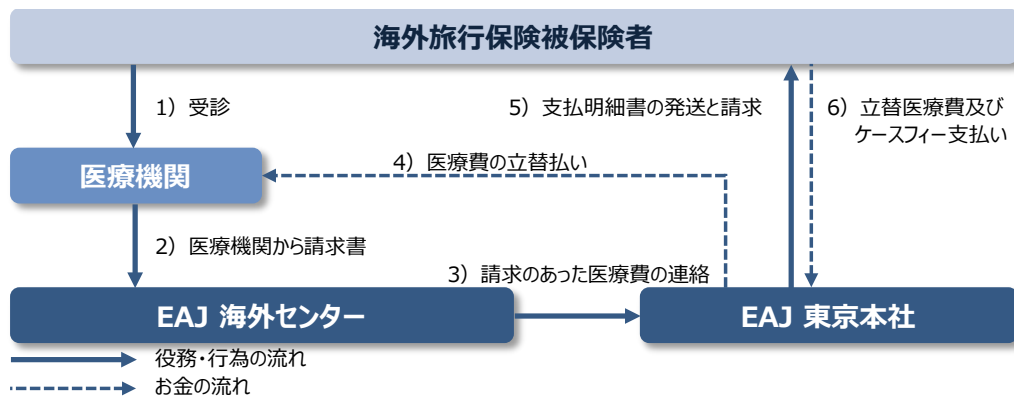
海外旅行保険付帯サービス（損害保険会社からの受託）としての医療アシスタンス

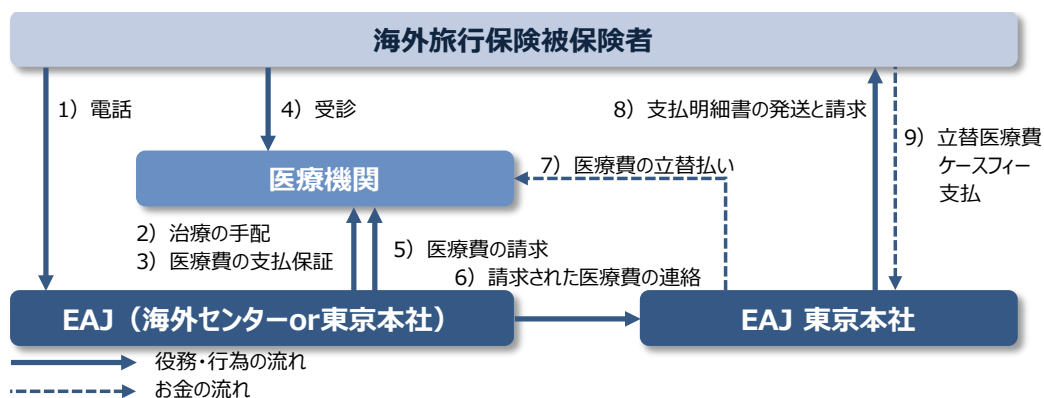
損害保険会社からの受託業務の収入は、「年間契約料」と「ケースフィー」より成り立つ。

年間契約料は固定的な収入であり、損害保険会社の海外旅行保険収入に一定料率を乗じて定まる場合が多い。一方、ケースフィーは、サービス提供件数に比例した変動的な収入である。ちなみに、ケースフィーは 1 つの事故、病気である限り複数の病院で受診したとしても 1 回しか請求はできない。ケースフィーは提供サービスに応じて単価が異なる。提供サービスは、「クレームオンリーケース」と「アシスタンスケース」に分類される。

クレームオンリーケースとは、同社が電話による応対をしないで、顧客の病院受診があった場合に同社が損害保険会社に対価を請求する場合をいう。一方、アシスタンスケースとは、同社のコーディネーターが電話による応対をし、医療アシスタンスサービスを提供して、顧客が病院受診をし、同社が損害保険会社に対して対価を請求する場合をいう（提供サービスにより病院受診をしないケースもある）。

クレームオンリーケースの提供と医療費支払の流れ

出所：会社資料よりSR作成

アシスタンスケースの提供と医療費支払の流れ

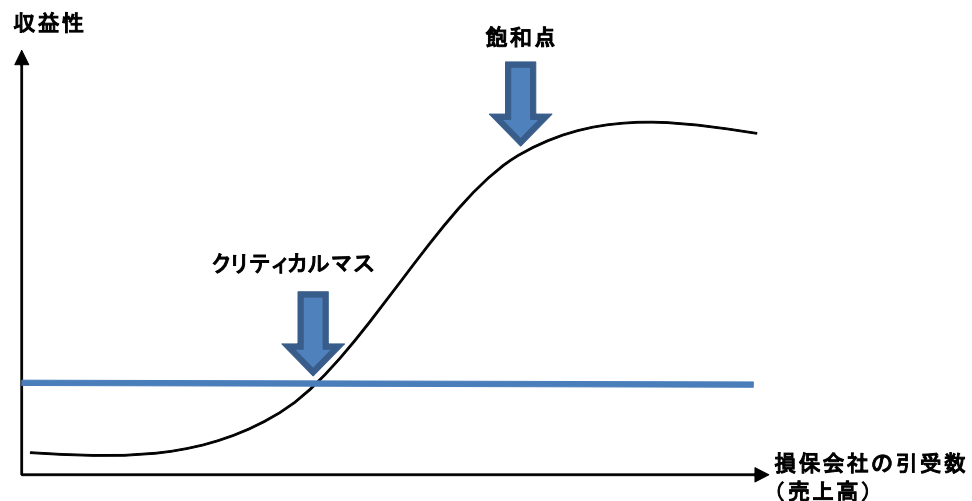
出所：同社資料よりSR社作成

ケースフィーは以下の計算によって成り立つ。つまり、ケースフィーは海外旅行保険加入状況、損害保険各社の被保険者数、新規ケース発生率（1 つの事故、病気である限り、複数の病院で受診をしてもケースフィーは一回しか請求できない）、単価（クレームオンリーケース or アシスタンスケース）等の可変要素から決定される。

ケースフィー＝（請求可能な）ケース発生数×ケース請求単価

（請求可能な）ケース発生数＝損害保険各社の被保険者数×新規ケース発生率

損害保険各社の被保険者数＝海外出国者数×海外旅行保険加入率×損害保険各社のシェア

一方、コストはコーディネーター等に係る人件費によって構成されている。つまり、残業代を除けば、概ね固定費とみなすことができよう。従って、限界利益率は高く、営業利益率は売上高の増減に応じて大きく変動することになる。

参入障壁が高い事業（「参入障壁」の項を参照）であり、損益分岐点を超えるまでに多額のコストを要する。そのため、収益を計上するまでが非常に難しい。一方、大口契約等によってクリティカルマスを超えてしまえば、参入障壁やスイッチングコストの高さゆえに、安定した収益を計上できるビジネスでもある。

出所：SR社作成

自社ブランドアシスタンスサービス

契約法人からの年間契約料が主な収入である。また、対応件数に応じた収入も得ているため、コスト（人件費等の固定費が大半）が変動しても、それに応じた収入が入ってくる仕組みとなっている。海外旅行保険付帯サービスとは異なり、他の第三者を介さず、同社が直接サービス受益者と契約することになるため、収益性は海外旅行保険付帯サービスよりも、高いものと推測される。

ライフアシスタンス

クレジットカード会社からの年間契約料、つまり固定収入が主な収入である。一方、コストも人件費等の固定費が大半を占める。参入障壁の高さなどは医療アシスタンスと同様であり、やはりクリティカルマスを超えてしまえば、安定した収益を計上できる事業といえよう。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

参入障壁の高い主力ビジネス

同社の主力である「医療アシスタンス」及び「ライフアシスタンス」は、参入障壁が高く、事業としてクリティカルマスを超えてしまえば、安定的な収入が期待できる事業といえよう。同社は当該事業で創出したキャッシュフローを既存事業の強化や成長分野へ投下してくことができる。

日本国の重要戦略のキープレイヤーであること

メディカルツーリズムなど「医療の国際化」は日本の国策であり、政府主導で伸ばそうとしている市場である。同社は、日本で唯一の独立系アシスタンス会社として、その中心的役割を担っており、同社は当該市場の拡大の恩恵を享受することのできるポジションにある。

上場企業であることによる知名度

（下記のように）日本国内におけるアシスタンスサービスへの認知度は低く、そのことが機会損失へとつながっているものと推測される。逆にいえば、同社は上場企業であることによって知名度を高め、機会損失の一部をカバーする、あるいは他社に対する優位性を増やすチャンスを得たともいえる。

弱み（Weaknesses）

アシスタンスサービスに対する認知度の低さ

日本国内においてアシスタンスサービスに対する認知度は低く、そのことが、同社の機会損失に繋がっている側面があると SR 社は考える。仮に、アシスタンスサービスに対する認知度がより高かったとすれば、同社は積極的に人材採用を行え、有望なビジネス分野へと積極的に進出できた可能性がある。また、事業法人向けアシスタンスサービスにおいてもより多くの契約が結ばれていたかもしれない。

相対的な規模の小ささ

規模の大きな企業と違い、同社は相対的な規模の小ささゆえに、吉田社長を始めとする特定人物に、大口顧客の獲得等の重要な事項を依存する割合が高いものと推測される。また、新規事業分野等に関する投資負担、費用などが全社的な収益に及ぼす影響が大きいなど、いわゆる「分散効果」が作用しにくいといえよう。

日本のメジャープレイヤーに留まっていること

同社の売上・利益規模や国内における事業機会を踏まえれば、この考えは時期尚早かもしれない。しかし、将来的には、日本のみならず、アジア、あるいは世界におけるアシスタンスサービスのメジャープレイヤーをめざすタイミングが同社にも訪れよう。同社が既に築いているグローバルなネットワークはその際も活用できるだろうが、世界的なメジャープレイヤーとの間の「障壁」に苦しむ可能性がある。

市場とバリュー・チェーン

市場概況

医療アシスタンス事業

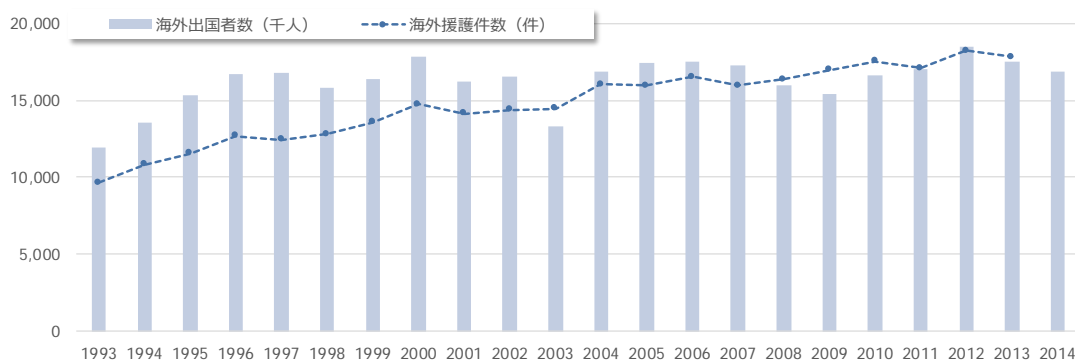
海外旅行保険の加入者数は減少傾向にある。しかし、海外における援護件数（国在外公館及び財団法人交流協会が取り扱った事件・事件の件数）が増加傾向にあるなど邦人を巡るトラブルの件数は増加傾向にあるなど、同社のサービスに対する潜在需要は高まりつつあるといえる（実際、同社のサービス提供件数は増加してきている）。

海外渡航者数の推移は、短期的に為替や景気動向に左される側面がある。ただし、今後の中長期的なトレンドをみるに際し、生産コストの低減やより顧客に近接した地域を求めて日本企業の海外進出が増加傾向にある点は追い風といえよう（日本経済という観点からはこれが空洞化の懸念にもつながっている）。

邦人海外渡航者数と海外における援護件数（日本人）

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
海外出国者数（千人）	13,296	16,831	17,404	17,535	17,295	15,987	15,446	16,637	16,994	18,490	17,473	16,903
YoY	-19.5%	26.6%	3.4%	0.8%	-1.4%	-7.6%	-3.4%	7.7%	2.1%	8.8%	-5.5%	-3.3%
海外援護件数（件）	14,472	16,023	15,955	16,523	15,964	16,364	16,963	17,515	17,093	18,219	17,796	-
YoY	0.8%	10.7%	-0.4%	3.6%	-3.4%	2.5%	3.7%	3.3%	-2.4%	6.6%	-2.3%	-
海外援護人数（人）	17,426	21,871	19,503	18,771	17,643	18,098	18,843	19,882	19,533	20,378	19,746	-
YoY	2.5%	25.5%	-10.8%	-3.8%	-6.0%	2.6%	4.1%	5.5%	-1.8%	4.3%	-3.1%	-

出所：会社資料よりSR作成

邦人海外出国者数及び援護件数推移

出所：会社資料よりSR作成

国際医療交流支援サービス

メディカルツーリズムは世界 50 カ国以上で実施されている。医療ツーリストの渡航目的を見ると、「最先端の医療技術」や「より良い品質の医療」を求めて渡航するツーリストが約 7 割を占めているが（出所：McKinsey「Mapping the market for medical travel（2008 年 5 月）」）、各国の医療事情に起因する側面もある。例えば、イギリスやカナダでは治療を受けるまで時間がかかるため「待機時間の解消」を目的に渡航するケースが多い。また、米国では多数の無保険者がいることに加え、雇用者側が医療保険の負担軽減のため従業員に医療費の

低い海外での治療を推奨しており、「低コストの医療」を求める場合が多い。その他、自国では受けられない治療（例えば臓器移植など）を求めて渡航する場合もある。

日本においてもメディカルツーリズムに対する取り組みが加速しつつあり、2009 年 12 月に閣議決定された政府の「新成長戦略（基本方針）」に盛り込まれている。経済産業省が「サービス・ツーリズム研究会」を設置し、健診を中心に中国・ロシアの富裕層をターゲットとした実証実験を行うなど、関係各省庁も取り組みを開始している。

2013 年度政府補正予算「医療国際展開加速化促進事業」20 億円

2013 年度の政府補正予算では、「医療国際展開加速化促進事業」として、20 億円の予算が 2013 年 12 月 12 日に閣議決定された。一般社団法人 Medical Excellence JAPAN（MEJ。同社は設立当初から参画）は経済産業省から同事業を受託して、医療サービス等を積極的に海外展開しようとしている医療機関や民間事業者の取り組みについて提案を募り、日本の医療機器ならびに医薬品産業等の国際競争力強化を目指す、としている。

国内における医療ツーリズムの潜在的な市場規模（2020年時点）

<table>
<tr><th rowspan="2">分野</th><th rowspan="2">国名</th><th rowspan="2">医療
ツーリスト数
（万人）</th><th colspan="2">医療ツーリズムの市場規模
（観光を含む）</th><th rowspan="2">2020年における
経済波及効果
（億円）</th></tr>
<tr><th>うち純医療
（億円）</th><th>（億円）</th></tr>
<tr><td rowspan="3">健診
・
検診</td><td>中国</td><td>31.2</td><td rowspan="3">758</td><td rowspan="5">5,507</td><td rowspan="5">2,823</td></tr>
<tr><td>ロシア</td><td>5.4</td></tr>
<tr><td rowspan="2">米国</td><td>1.3</td></tr>
<tr><td>低コストの
医療</td><td>4.6</td><td>923</td></tr>
<tr><td>合計</td><td></td><td>42.5</td><td>1,681</td></tr>
</table>

出所：日本政策投資銀行（2010年5月26日）よりSR社作成

主要国の主な医療コスト比較

治療名	米国（千ドル）	米国＝100とした指数					
		米国	日本	韓国	タイ	シンガポール	インド
心臓弁置換手術	170	100	25	21	13	8	1
心臓バイパス手術	144	100	22	17	17	9	6
人口股関節置換手術	50	100	43	33	28	22	16
膝代替手術	50	100	21	36	24	22	14
子宮摘出手術	15	100	18	60	33	27	37
健診・検診	1	100	85	89	19	47	5

出所：日本政策投資銀行（2010年5月26日）よりSR社作成

日本政策投資銀行が、日本へのメディカルツーリズムに対する潜在需要を一定の仮定を置いて試算した結果、2020 年時点で、日本に渡航するメディカルツーリストが年間 43 万人程度の需要があるとのことである。また、そうした潜在需要が実現した場合のメディカルツーリズム（観光を含む）の市場規模は約 5,500 億円、経済波及効果は約 2,800 億円となっている。インド、シンガポール、韓国、タイなど他のアジア諸国は日本に先駆けてメディカルツーリズムの受け入れを強化している。加えて、医療コストの相対的な高さ、英語が通じるか否かといった言語の壁等も考慮に入れれば、日本がメディカルツーリズムに力を入れていく上で全般的な競争優位性を有するとまではいい難い。しかし、1）最先端の医療技術を求める世界

の患者、2）より良い品質の健診・検診を求める新興国富裕層、3）相対的な低コストの医療を求める米国など先進国のツーリスト、等から一定の需要を見込めるとした上記試算は現実に即しており、ある意味、妥当といえよう。特に、1）最先端の医療技術に関しては、日本が競争優位性を有している分野といっても過言ではない。例えば、検査や治療に用いられる内視鏡は、日本のメーカーが世界シェアの 9 割以上を占め、そのうち日本 3 割が日本で用いられている（出所：富士キメラ総研「地域別の内視鏡保有台数（2008 年）」。

無論、潜在需要を顕在化させるためには、メディカルツーリズムのコーディネート体制が整備されることが前提となる。その意味においては、日本へのメディカルツーリズムの市場規模は、同社自身の果たす役割に負うところも大きいといえよう。

顧客

同社のサービスのエンドユーザーは、以下のように提供するサービスによって異なる。

医療アシスタンス事業

海外旅行保険の付帯としてのサービス：海外旅行保険被保険者
自社ブランドアシスタンスサービス：契約法人及び契約法人に属する海外駐在員や留学生

ライフアシスタンス事業

コンシェルジュサービス：クレジットカード会員

同社の主要顧客には大手保険会社や事業会社、大学なども含まれる。同社の顧客実績の一覧は下記のようになる。

保険会社：株式会社損保ジャパン（NKSJ ホールディングス（東証 1 部 8630）子会社）、エース損害保険株式会社、セゾン自動車火災保険株式会社、ジェイアイ傷害火災保険株式会社、HS 損害保険（澤田ホールディングス株式会社（JASDAQ8699）子会社）、ゼネラリ保険会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社（NKSJ ホールディングス（東証 1 部 8630）子会社）、チューリッヒ保険会社他

企業：株式会社野村総合研究所（東証 1 部 4307）、パナソニック株式会社（東証 1 部 6752）、株式会社ブリヂストン（東証 1 部 5108）、東京電力株式会社（東証 1 部 9501）、三井造船株式会社（東証 1 部 7003）、JX ホールディングス株式会社（東証 1 部 5020）、YKK 株式会社、味の素株式会社（東証 1 部 2802）、コクヨ株式会社（東証 1 部 7984）、日揮株式会社（東証 1 部 1963）、千代田化工建設株式会社（東証 1 部 6366）、株式会社大林組（東証 1 部 1802）、大成建設株式会社（東証 1 部 1801）、日本水産株式会社（東証 1 部 1332）、大阪瓦斯株式会社(東証 1 部 9532)、株式会社タクマ(東証 1 部 6013)、ロート製薬株式会社(東証 1 部 4527)、川崎汽船株式会社（東証 1 部 9107）、三菱化学株式会社（株式会社三菱ケミカルホールディングス（東証 1 部 4188）子会社）、ダイハツ工業株式会社（東証 1 部 7262）、シャープ株式会社（東証 1 部 6753）、株式会社大創産業他

政府官公庁：内閣府、外務省、経済産業省、国土交通省、観光庁、国際交流サービス協会

カード会社：大手外資系クレジットカード会社他

学校法人：早稲田大学、同志社大学、神戸大学、横浜国立大学他

参入障壁

医療アシスタンス業務への参入障壁は、「インフラ」、「人材」、「金銭」、「実績」等が求められるという点で高いと SR 社は認識している。世界各地における医療機関、専門医師とのネットワーク網の構築（「インフラ」）や高度な語学力や医療知識を有する人員の確保・教育（「人材」）など、参入に際して多額の投資を必要とする（「金銭」）。また、収益のベースとなる損害保険会社との契約を獲得するには、そうしたインフラや人材を要した上で信頼を勝ち取るための長期の時間が必要となる（「実績」）。

また、損害保険会社やカード会社と一度契約をした後のスイッチングコストも、印刷物や体制変更などが必要となり、諸費用が掛かる点を考慮に入れれば、高いといえるだろう。

競合環境

医療アシスタンス

医療アシスタンス事業が欧米で発展した事業であることもあって、International SOS Ltd.（インターナショナル SOS 社）、EA 社、Mondial Assistance 社、AXA Assistance 社の欧米系 4 事業者が業界におけるメインプレイヤーである。

日本における医療アシスタンス事業での主な競合相手はインターナショナル SOS 社（以下、SOS 社。日本現地法人はインターナショナル SOS ジャパン株式会社）であるが、日本国内の損害保険会社向け医療アシスタンス事業は縮小傾向とみられる。また、独立系のプレステージ・インターナショナル社（以下、PI 社）や JTB グローバルアシスタンス社などがある。ただ、こうした事業社はコールセンター業務が主体であり、医療アシスタンスの各工程は、同社やインターナショナル SOS ジャパン社に取次を行っている。つまり、損害保険会社のニーズが高い事故発生の受付から医療関連のコーディネートまで 1 社で完結可能な業務体制を構築しているのは、日本国内においては、同社とインターナショナル SOS ジャパン社のみという状況にある。同社は医療アシスタンス事業を全てワンストップで行うことで高品質、且つ、PI 社等との差別化を図っていく経営戦略である。

また、インターナショナル SOS ジャパン社は同社とほぼ同様の体制を整えているが、クリニック経営を行い自社内に医師を抱えている点が同社とは異なる。

市場シェア及び受託先

2010 年度における医療アシスタンス事業（損害保険会社からの受託）のトップシェアを握るのは、インターナショナル SOS ジャパン社であり 43%、対する同社は 15%のシェアを有している。こうしたシェアは、受託する損害保険会社の動向を反映している。

すなわち、正味収入保険料ベースでみた海外旅行保険のトップ 5 は、AIU 保険会社、東京海上日動火災保険株式会社（東京海上ホールディングス社の子会社）、三井住友海上火災保険株式会社（MS&AD インシュアランスグループホールディングス社の子会社）、ジェイアイ傷害火災株式会社（株主は American International Group, Inc.、ジェイティービー社等）、損保ジャパン社となる。このうち、同社が受託しているのは、ジェイアイ傷害火災社、損保ジャパン社である。

日本人コーディネーター数の多さ、搬送を日本人の医師・看護師が実行すること、システムの日本語対応など、エンドユーザーとして日本人を想定するならば、同社のサービスの優位性が増すと SR 社は認識している。一方、同社は日本人のエンドユーザーを主なターゲットとして、ネットワーク網を築いてきたこともあって、日本人があまり頻繁には訪れないような地域に関するネットワークという点では、世界的なメインプレイヤーであるインターナショナル SOS ジャパン社の方が勝っている可能性がある。

国際医療交流支援サービス

同社の他にもジェイティービー社等の旅行代理店が、国際医療交流支援事業に係るサービスを行っている。ただし、同社はアシスタンス会社としては唯一、国際医療交流支援事業に係るサービスを行っている。SR 社は国際医療交流支援サービスについて、病院とのネットワークやコーディネート能力が問われる点など医療アシスタンス事業との親和性が高いとみている。従って、同サービスを手掛ける事業会社の中で、同社のスキルは高水準にあると考える。

代替品

海外にある日本領事館は、医療関係、事故などの対応窓口として海外で生活する日本人を保護する業務を行っている。ただし、対応が十分かといえば疑問の余地があるといえよう。医療機関の紹介などは行っているが、予約、治療費用の精算などコーディネート全般を行っているわけではない。この点、領事館と同社の関係は、警察と警備会社の関係になぞらえることができると SR 社は考える。警察が存在するからといって、セキュリティが十分かといえば決してそうではなく、民間ゆえの高いレベルのサービスが求められる機会は多い。こうした点を踏まえれば、日本領事館は、同社にとっての代替サービスの役割を果たすというよりはむしろ、同社と日本領事館が相互補完関係にあるという方が適切といえるだろう。

経営戦略

同社は、アシスタンスサービスという参入障壁の高い、ユニークなビジネスの拡大を通じて収益基盤を強化するとともに、アシスタンスサービスに付随するサービスの開発・提供をすることにより、成長を追求していく方針である。

これまでは日本から国外というアウトバウンド中心のビジネスを展開してきた。しかし、国家が戦略として国際医療交流を本格化させつつなか、メディカルツーリズムに関してのコーディネートサービスを行うなど、インバウンドのビジネスも展開しつつある。

同社は短・中・長期的視点から各成長段階を想定しているようだ。短期的（この場合 2-3 年程度）には、日本人向けアシスタンス No.1 企業としてのポジションの確立をめざしている。この場合、海外旅行保険付帯サービスや、現行インフラを活用したビジネス（自社ブランドアシスタンスサービス、国際医療交流支援サービス等）の拡大などが追及されることとなろう。
中期的（5-6 年程度）なステップとして、グローバルアシスタンス企業への成長をめざしている。その際には、アジア等への横展開や更なる専門性の追求など縦展開（深堀り）が行われるものと考えられる。
最後に、長期的（6 年超）には、グローバルライフ支援企業への脱皮を図ることが念頭に置かれている。この段階で求められるのは、アシスタンス会社としてワールドクラス入りをすること、画期的なサービスを提供していくことなどであろう。

2013 年～2014 年：「効率的な長期的ビジネス拡大の基盤作り」

2013 年 12 月期は「効率的な長期的ビジネス拡大の基盤作りの年」と位置づけられ、グローバル人材の採用と教育、医療機関ネットワークの拡充、通信システム機器への設備投資が行われた。2014 年 12 月期は「効率的な長期的ビジネス拡大に向けた基盤作りの完成の年」として引き続き基盤強化が行われている。

中長期的なステップに至るまでには、制度や競合、インフラ整備等の各種障害、数多くの困難が待ち受けているように思われる。ただし、アシスタンスサービスに関する需要は、グローバル化によって国境の壁が低くなる環境下、今後もますます拡大していくであろうし、そうした環境下で本格的なアシスタンスサービスを手掛けることができる企業は少ない。そのため、吉田社長がコメントしているように、「（同社にとっての）ビジネスチャンスが次々と出てくる状況にあること」は想像に難くない。今後の同社の展開は要注目であると SR 社はみている。

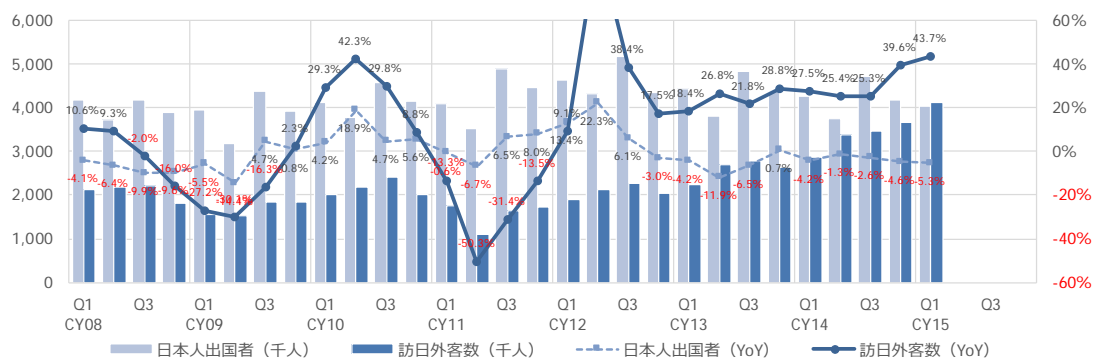
過去の財務諸表

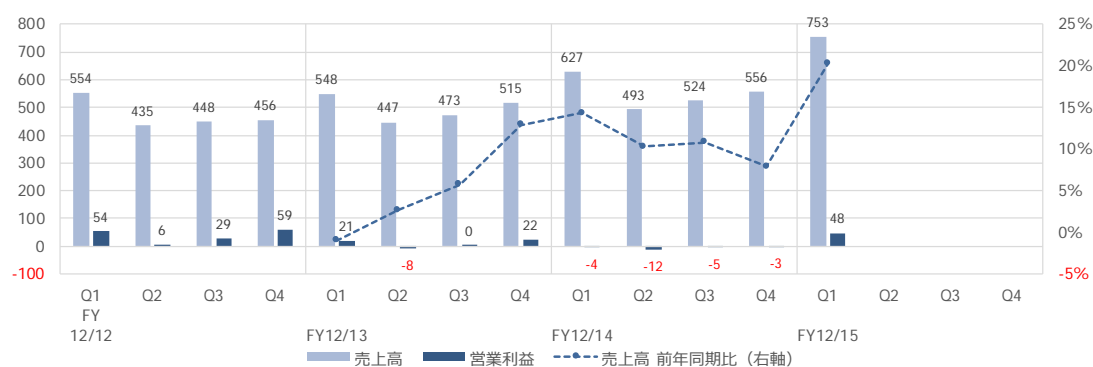
2015 年 12 月期第 1 四半期決算実績（2015 年 5 月 13 日発表）

売上高	753 百万円	（前年同期比 20.2%増）
営業利益	48 百万円	（前年同期は営業損失 4 百万円）
経常利益	45 百万円	（同経常損失 6 百万円）
当期利益	39 百万円	（同当期損失 5 百万円）

事業環境

同社主要事業の業績に影響を与える海外出国者数は、2015 年 12 月期第 1 四半期においては、円安の影響もあって前年同月比での減少が続き、2015 年 12 月期第 1 四半期全体では前年同期比 5.3%減の 4,028 千人となった。一方、海外からの訪日外客数は、円安、東南アジアでの査証免除に加え、免税対象品目の拡充、桜ツアーなど季節的な訪日旅行プロモーション等の効果もあり、2015 年 12 月期第 1 四半期は前年同期比 43.7%増で過去最高の 4,131 千人となった。

日本人出国者数及び訪日外客数推移

出所：法務省、日本政府観光局よりSR作成

業績推移

出所：会社資料よりSR作成

業績概要

医療アシスタンスの大型搬送案件が業績に貢献

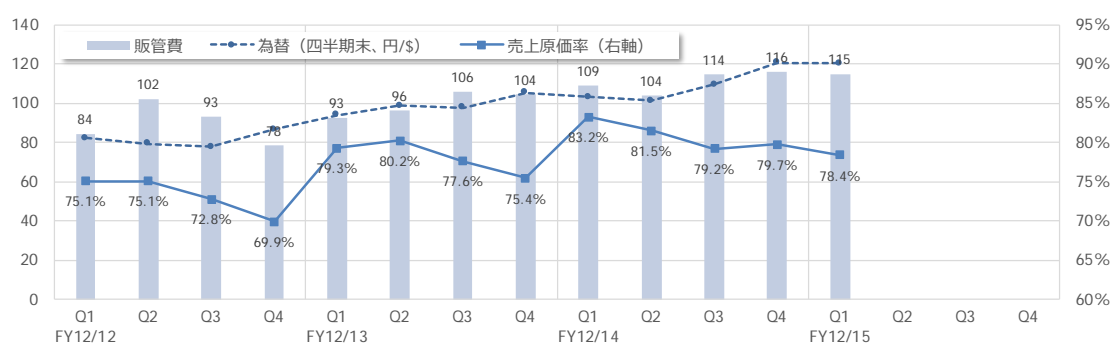
2015 年 12 月期第 1 四半期業績は、医療アシスタンス事業において、海外出国者数の減少という厳しい事業環境下で大型搬送案件の発生等が比較的好調に推移したことから、売上高 735 百万円（前年同期比 20.2%増）、営業利益 48 百万円（前年同期は営業損失 4 百万円）と増収増益となった。大型搬送案件は基本的に単発である点を留意したい。

また、ライフアシスタンス事業においても、既存顧客へのコンシェルジュサービスの提供や 2014 年 12 月期から実施している新サービスの提供、新規顧客へのサービス提供効果により、売上高を積み上げた。

「EAJ リエンジニエアリング」の取組も効果を表しつつある

利益面では、2014 年 12 月期において、2014 年 9 月からの損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注において相当の業務量増加が予想されたことから、それに備えて、グローバルな能力を持つ社員の増員と教育、医療機関とのネットワークの拡大、アシスタンスインフラ強化のためのＩＴ投資等を積極的に実施した。そのため、オペレーション費用が増加するとともに、円安の影響による円貨換算額も膨らみ、費用が増加している。

しかしながら、2015 年 12 月期に経営施策として進めている「EAJ リエンジニアリング（円安等の厳しい環境の中でも利益を着実に出す組織改築の取組）」が効果を表しつつあり、費用総額は同社想定以下に抑制されたと同社ではコメントしている。

販管費及び原価率推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

2016 年 12 月期会社計画に関して

上期は営業黒字化の可能性も

会社計画では上期に営業損失 50 百万円を予想している。しかしながら、第 1 四半期の大型案件の貢献や、EAJ リエンジニアリングが順調に効果を表していることを考慮すると、営業黒字化の可能性もあると SR 社ではみている。

EAJ リエンジニアリングによるコスト改善効果により円安もある程度耐え得る事業体質に

同社では、第 2 四半期業績へのリスク要因として、MERS コロナウィルス、為替動向をあげている。ただ、1 ドル 125 円程度であれば、EAJ リアンジニアリングによるコスト削減努力の効果もあり、耐え得ることができるとの見方も示しており、同社事業構造の基礎体力が上がったとの自信の表れといえよう。

下期に向けては、上期より収益性が落ちる見通しである点に留意

また、中国遺棄化学兵器処理事業の収益性が前期よりも落ちる見通しとなったとのこと。2016 年 12 月期の増益要因ともいえるが、下期は上期比で収益性が落ちる可能性がある点は留意したい。

第 1 四半期のトピックス

同社は第 1 四半期のトピックスとして、1）経済産業省の産油国補助金に係る補助事業者に採択、2）ユナイテッド・ヘルスケア・グローバル（UGCG）社との業務提携、3）EAJ リエンジニアリングの推進、をあげている。

ユナイテッド・ヘルスケア・グローバル（UHCG）社との業務提携

同社は 2015 年 4 月に UHCG 社と業務提携を行い、従来はアジア地域で事業展開する日本企業に限定して提供していたセキュリティ・アシスタンスサービスを、全世界で提供することが可能となった。同社ではこの提携により、海外医療アシスタンスを通じて培われた同社の危機管理支援ノウハウと UHCG 社のセキュリティリスク管理能力を融合して、海外のあらゆる地域でトータルリスク管理をワンストップで提供することを予定している。

同社が中央司令室の役割を果たし、案件毎に対応を UHCG へ委託する部分をコントロールしながら、ノウハウを得ていく考えであると SR 社ではみている。今後の展開に注目したい。

医療アシスタンス事業

医療アシスタンス事業は、上述のように大型搬送案件が寄与し、業績を大幅に押し上げた形となった。仮に大型搬送案件がなかったとしても、業績は順調に推移している模様である。

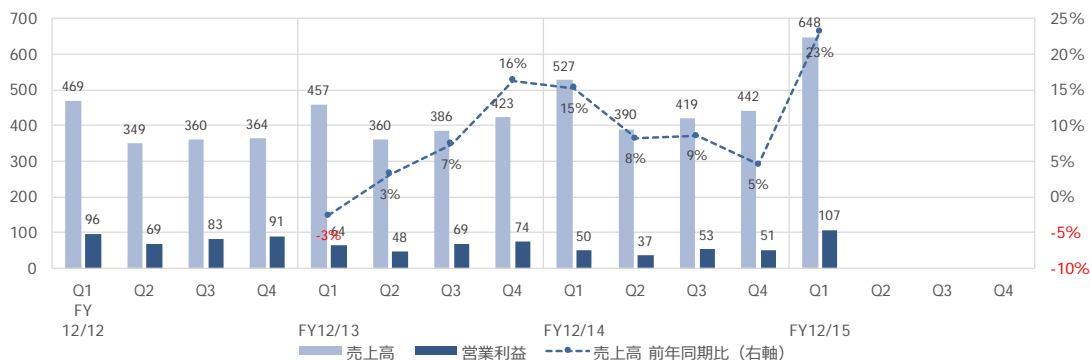
主力の海外旅行保健サービスは堅調に推移

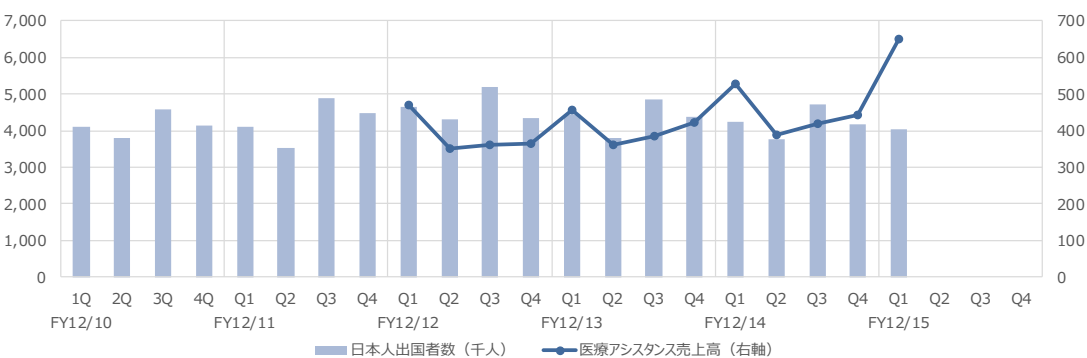
主力の海外旅行保険サービスは、円安及び ISIS 等のテロ懸念から海外への出国者が減少、という厳しい環境下ではあるが、「損害保険ジャパン日本興亜」誕生による旧日本興亜損保分の取り込みの追い風もあって、売上高は前年同期比で減少しておらず、市場シェアは上昇しているとのこと。ただ、市場環境が悪いこともあり同社の想定ほど旧日本興亜損保分は増加していないとしている。

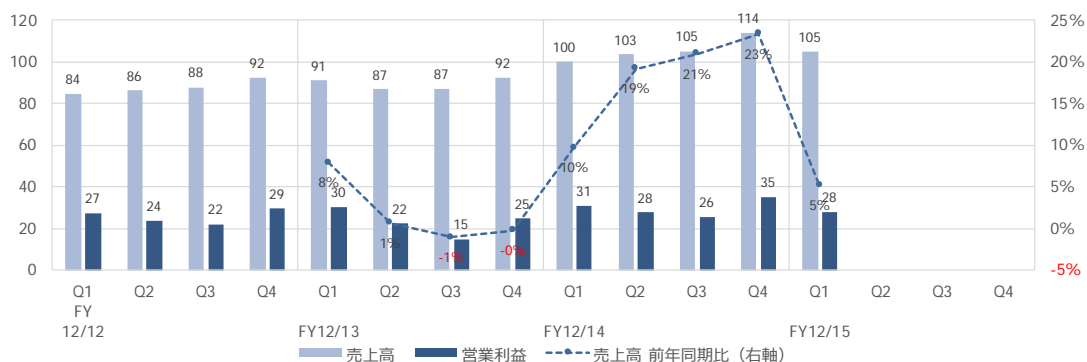
国際医療交流支援サービスは損益分岐点を超える体質に

国際医療交流支援サービスに関してもインバウンド患者数の増加基調は続いており、同社に

よると損益分岐点を超える体質になったとのこと。第２四半期も同様の傾向が続くとみられ、業績貢献が見込まれている。

医療アシスタンス事業、四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

日本人出国者数と医療アシスタンス事業売上高（百万円）

出所：同社及び法務省資料よりSR作成

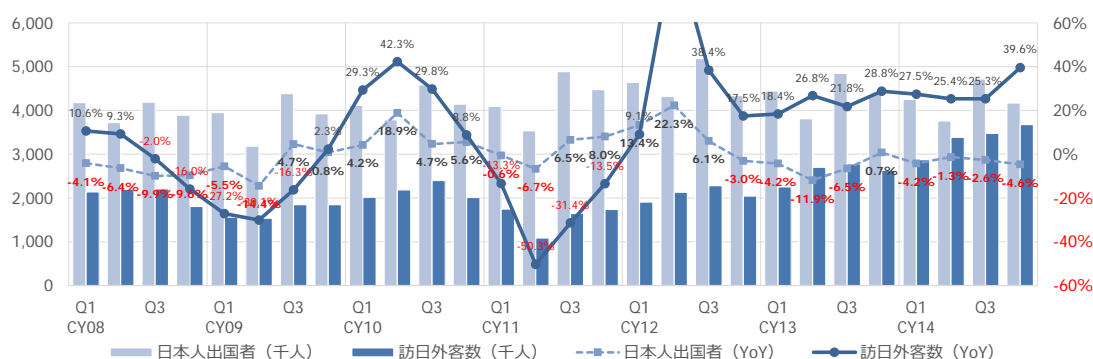
ライフアシスタンス事業、四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

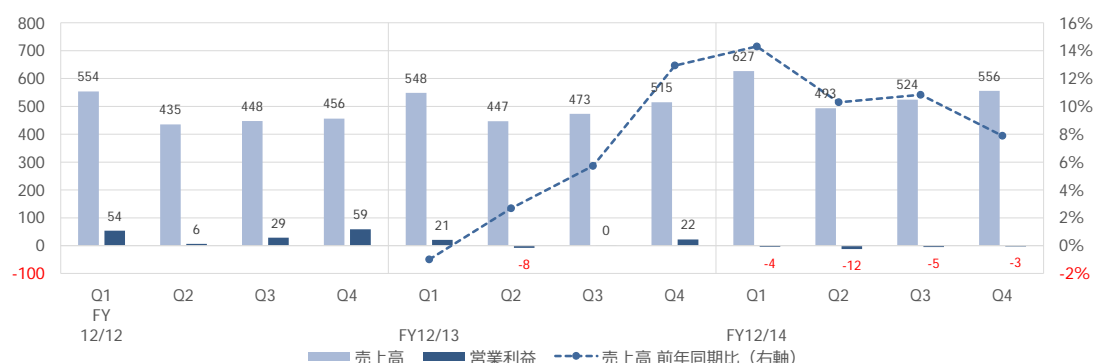
2014 年 12 月期通期決算実績（2015 年 2 月 13 日発表）

売上高	2,200 百万円	（前年同期比 10.9%増）
営業損失	25 百万円	（前年同期は営業利益 36 百万円）
経常損失	26 百万円	（同経常利益 25 百万円）
四半期純損失	36 百万円	（同四半期純利益 14 百万円）

事業環境

同社主要事業の業績に影響を与える海外出国者数は、2014 年は円安の影響もあり 5 月を除いて前年同月比で減少、2014 年全体では前年比 3.3%減の 16,903 千人となった。一方、海外からの訪日外客数は、円安、東南アジアでの査証免除に加え、免税対象品目の拡充、訪日旅行プロモーション等の効果もあり、2014 年は前年比 29.4%増で過去最高の 13,414 千人となった。

日本人出国者数及び訪日外客数推移

出所：法務省、日本政府観光局よりSR作成

業績推移

出所：会社資料よりSR作成

業績概要

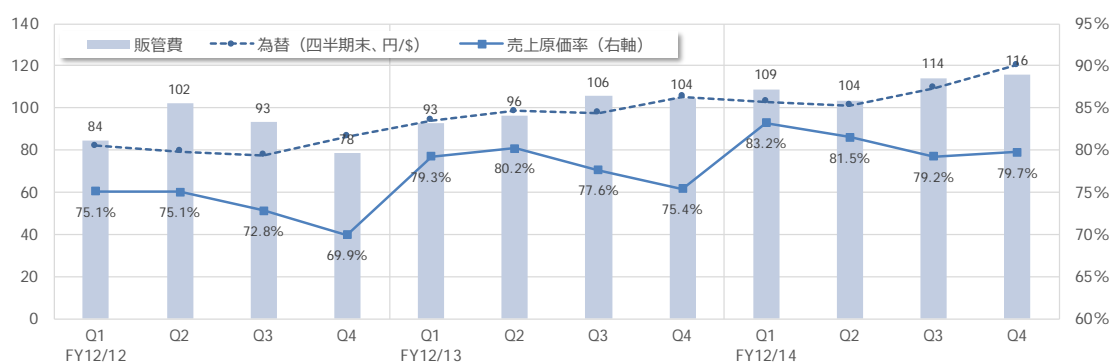
先行費用が増加

同社にとって好悪入り混じった外部環境の中、2014 年 12 月期の売上高は 1,782 百万円と

10.9%の増収となった。費用面では、9 月からの損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注において相当の業務量増加が予想されたことから、それに備えて、グローバルな能力を持つ社員の増員と教育、医療機関とのネットワークの拡大、アシスタンスインフラ強化のためのＩＴ投資等を積極的に実施した。そのため、オペレーション費用が増加するとともに、円安の影響による円貨換算額も膨らみ、費用が増加した。

また、将来の成長分野として捉えている国際医療事業分野は、依然として投資先行の状況にあり、企業向けセキュリティ・アシスタンス商品においても、現在はプロモーション活動への投資が先行している。

これらの要因から、売上原価は 1,782 百万円（前年同期比 15.0%増）、販管費は 443 百万円（前年同期比 11.1%増）、営業損失 24 百万円（前年同期は営業利益 35 百万円）となった。

販管費及び原価率推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

大型案件の本格化の遅れ

損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注については、売上の増加は遅行したものの先行費用は予定通り発生した。同社では 2015 年 12 月期は年末にかけ徐々に本格化するとみている。

新会社との契約が業績に与える影響

	投資フェーズ FY12/2014 Q1 Q2 Q3 Q4	収穫フェーズ FY02/2015 Q1 Q2 Q3 Q4
売上高	新会社からの受注による業務規模拡大分が4Qから計上	新会社からの受注による業務規模拡大分が1Qより計上予定
人件費	事前の人材採用のため、人件費が先行的に発生	人件費の増加は売上増に比例（変動費的側面）
IT投資	高機能電話システムの整備 基幹業務システムの改修	通常のシステム関連オペレーティングコストが発生
利益	投資が先行するために、低調	売上の増加に連れて営業利益率は改善する見通し

出所：同社資料よりSR作成

損保ジャパン及び日本興亜損保の正味収入保険料の内訳（十億円）

出所：会社資料よりSR作成

円安が与える二つの影響

為替の影響については、2013 年 12 月期における日本円以外の他通貨でのコストはドル換算で概ね 550 万ドルであったとみられるが、2014 年 12 月期は先行投資もあって同 700 万ドルに増加したと SR 社では推定する。そのため、足許の円安傾向が与える影響は大きい。

円安は企業体質を強化する好機

同社では、円安傾向は懸念ではあるものの、コスト改革の好機として利益体質の強化を図っていく方針であるとしている。また、2014 年 12 月期に導入した新基幹システム「NEO」はアシスタンス体制に柔軟性を持たせることが可能であり、円安対応策の一つでもある。海外人員を減少させて国内人員を増員するといった対応が理論的には速やかに実行することができる。ただ、減少させる地域での人員削減も伴うことからやや時間は必要であるとみられる。

2015 年 12 月期は事業インフラの構造改革の進捗、各サービスの売上成長に注目したい

2015 年 12 月期に向けては、2014 年 12 月期に構築した事業インフラの効率化「EAJ リエンジニアリング」における構造改革の進捗に SR 社では注目している。

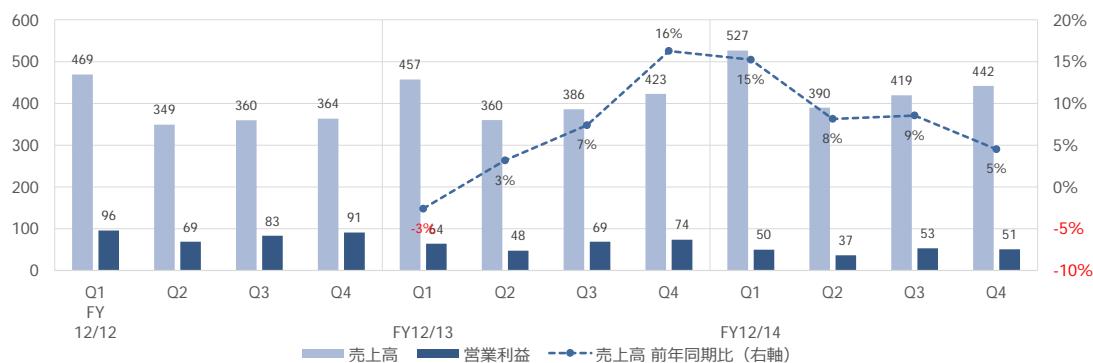
そして、その上に乗るサービスでは、1）損害保険ジャパン日本興亜からの業務量の本格的増加、2）インバウンド等国際医療事業分野の拡大、3）ライフアシスタンスサービスの成長、4）セキュリティサービスなど法人向けサービスの営業強化など、引き続き売上成長が見込まれる点に SR 社では期待をしている。

ただ一方で、円安による海外コスト増（ドル換算で同社推定 800 万ドル弱）、円安及びテロ懸念等からの海外出国者減少が予想される点は留意したい。

以下はセグメント別の概要である。

医療アシスタンス事業

売上高　　1,778 百万円　　（前年同期比 9.3%増）
営業利益　　191 百万円　　　　（同 25.0%減）

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

海外旅行保険付帯サービス

円安やテロ、エボラ出血熱等への不安から海外出国者数が減少する中、第 3 四半期に入りアシスタンスサービス提供数が減少傾向となったが、9 月 1 日に誕生した損害保険ジャパン日本興亜からの医療アシスタンス業務を一手に受注したことで、大幅な業務量増が予想された。

本格的な業務量増加は想定より遅行したものの、同社ではこれに対応すべく上期から積極的な先行投資を実施しており、費用が先行的に発生したことで営業利益の減少につながった。

> 同社は従来株式会社損害保険ジャパンから医療アシスタンス業務を受注していたが、９月１日に株式会社損害保険ジャパンと日本興亜損害保険株式会社が合併するのに伴い、新会社である損害保険ジャパン日本興亜株式会社から引き続き医療アシスタンス業務の受注に成功した。

アシスタンスサービス提供体制に関しては、全社的に高機能電話システムの導入及び基幹業務システムの改修プロジェクトを進行させるとともに、全社最適の観点から本社及び海外センターにおいて人材獲得を進め、全世界においてサービス品質の強化を図り、海外医療機関とのネットワークの強化を進めた。

また、６月にはアシスト・カード・インターナショナル社と包括業務提携をし、ブラジルやメキシコなど中南米におけるアシスタンスサービス体制を強化した。

日本人出国者数と医療アシスタンス事業売上高（百万円）

出所：同社及び法務省資料よりSR作成

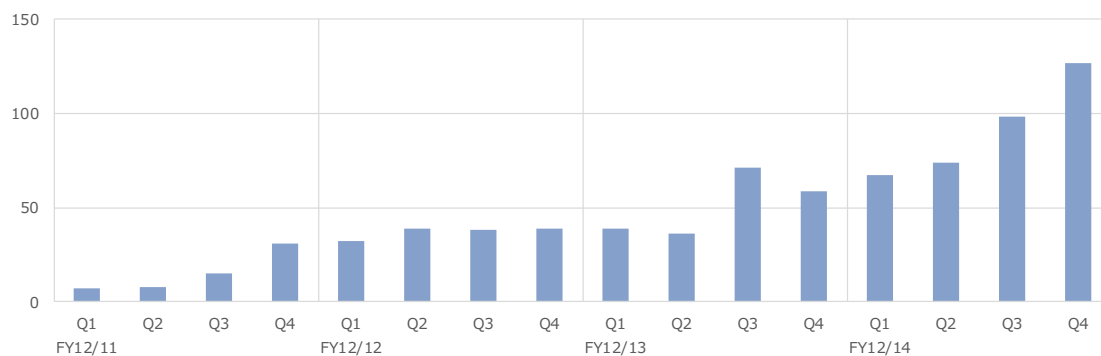
国際医療事業分野

国際医療支援事業分野における外国人患者の受入数は順調に増加した。官公庁受注業務も売上は順調に推移しており、着実な業務遂行により、国際医療コンサルティング業務のノウハウの蓄積が進んでいる。2014 年 12 月期第 4 四半期の外国人患者成約数は 120 人超となり、受入を始めてから過去最高の人数となった。

> 国際医療コンサルティング業務とは医療の輸出において、当社が現地医療情報の調査や医療従事者の交流や技術移転等のコーディネート等を実施する業務の総称

また、経済産業省の公募にも採択され、アラブ首長国連邦（UAE)、カタール国と日本の医療分野における協力強化事業をサポートするとともに、社団法人 Medical Excellence JAPAN（MEJ）からの受託事業としてカザフスタンでの医療事業展開のサポートを予定している。海外との顧客・ネットワーク作りに尽力し、2015 年 1 月にはアブダビ国営石油会社と医療協力についての覚書を締結している。アブダビの案件におけるインバウンド効果は未知数ながら、富裕層からの評判が高まることでの集客増に繋がる可能性もあると SR 社ではみている。

また、海外における総合的リスク管理の整備と強化に対する要請が高まるなか、積極的な営業活動を実施し、法人及び大学との新規契約及びセキュリティ商品の契約が順調に増加した。

外国人患者受入数の推移（人）

出所：会社資料よりSR作成

ライフアシスタンス事業

売上高	422 百万円	（前年同期比 18.3%増）
営業利益	119 百万円	（同 29.4%増）

既存顧客へのコンシェルジュサービスの着実な提供で、売上高は順調に推移した。業務実績を積み重ねることで同社サービスに対する評価と認知度が高まり、一休（東証 1 部 2450）から海外ホテル予約に関する海外チェックインアシスタンスサービス業務の受注を獲得した。同サービスは 2014 年 10 月から提供中である。

四半期業績推移（百万円）

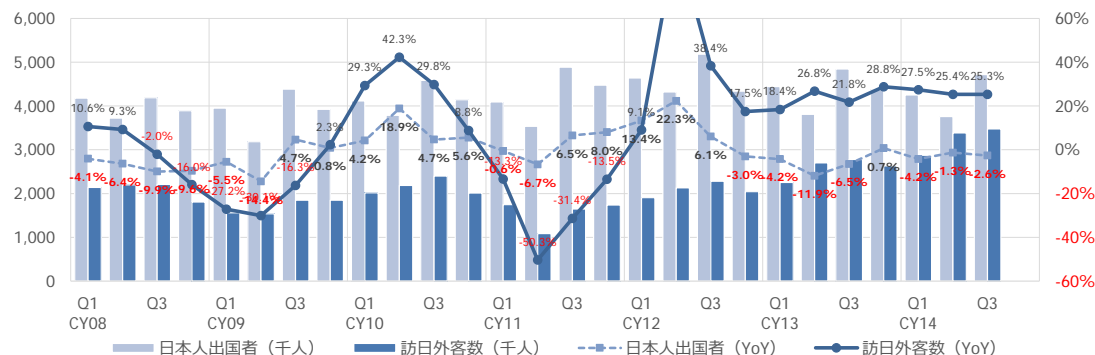
出所：会社資料よりSR作成

2014 年 12 月期第 3 四半期決算実績（2014 年 11 月 14 日発表）

売上高	1,644 百万円	（前年同期比 12.0%増）
営業損失	22 百万円	（前年同期は営業利益 14 百万円）
経常損失	31 百万円	（前年同期は経常利益 4 百万円）
四半期純損失	20 百万円	（前年同期は四半期純利益 3 百万円）

事業環境

同社主要事業の業績に影響を与える海外出国者数は、1～9 月は前年同期比で 2.8%の減少となった（1~3 月は同 4.2%減、4~6 月が 1.3%減、7～9 月が 2.6%減）。一方、海外からの訪日外客数は、円安、東南アジアでの査証免除に加え、訪日旅行プロモーション等の効果もあり、1～9 月は前年同期比で 26.0%増（1~3 月は同 27.5%増、4~6 月 25.4%増、7～9 月が 25.3%増）となった。

日本人出国者数及び訪日外客数推移

出所：法務省、日本政府観光局よりSR作成

業績推移

出所：会社資料よりSR作成

業績概要

先行費用が引き続き増加

同社にとって好悪入り混じった外部環境の中、第 3 四半期累計売上高は 1,644 百万円と 12.0%増収となった。費用面では、9 月からの損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注において相当の業務量増加が予想されたことから、それに備えて、グローバルな能力を持つ社員の増員と教育、医療機関とのネットワークの拡大、アシスタンスインフラ強化のためのＩＴ投資等を積極的に実施した。そのため、オペレーション費用が増加するとともに、円安の影響による円貨換算額も膨らみ、費用が増加した。

また、将来の成長分野として捉えている国際医療事業分野は、依然として投資先行の状況にあり、企業向けセキュリティ・アシスタンス商品においても、現在はプロモーション活動への投資が先行している。

これらの要因から、売上原価は 1,339 百万円（前年同期比 15.4%増）、販管費は 327 百万円（前年同期比 11.1%増）、営業損失 22 百万円（前年同期は営業利益 14 百万円）となった。

通期会社計画との対比

同社は通期会社計画に幅をもたせる形で公表しているが、営業利益は第 3 四半期累計で 21 百万円の営業損失であり、会社計画（15～110 百万円）の達成はハードルが高いと SR 社ではみている。というのは、1）大型案件である損害保険ジャパン日本興亜からの業務量の増加ペースが遅く、まだ本格的に同社に切り替わっていないとみられること、2）円安傾向によるコスト増及び海外旅行者数の減少に対する懸念があるため、である。

大型案件の本格化の遅れ

前者の損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注については、上述のように先行費用は予定通り発生しているものの、売上の増加が計画に遅れているとみられる。同社では 2015 年 12 月期上期には本格化してくると現時点では予想している。

新会社との契約が業績に与える影響

	投資フェーズ	収穫フェーズ
	FY12/2014 Q1 Q2 Q3 Q4	FY02/2015 Q1 Q2 Q3 Q4
売上高	新会社からの受注による業務規模拡大分が4Qから計上	新会社からの受注による業務規模拡大分が1Qより計上予定
人件費	事前の人材採用のため、人件費が先行的に発生	人件費の増加は売上増に比例（変動費的側面）
IT投資	高機能電話システムの整備 基幹業務システムの改修	通常のシステム関連オペレーティングコストが発生
利益	投資が先行するために、低調	売上の増加に連れて営業利益率は改善する見通し

出所：同社資料よりSR作成

損保ジャパン及び日本興亜損保の正味収入保険料の内訳（十億円）

出所：会社資料よりSR作成

円安が与える二つの影響

為替の影響については、2013 年 12 月期における日本円以外の他通貨でのコストはドル換算で概ね 550 万ドルであったとみられるが、2014 年 12 月期は先行投資もあって同 700 万ドルに増加している模様である。そのため、足許の円安傾向が与える影響は大きい。

円安は企業体質を強化する好機

同社では、円安傾向は懸念ではあるものの、コスト改革の好機として利益体質の強化を図っ

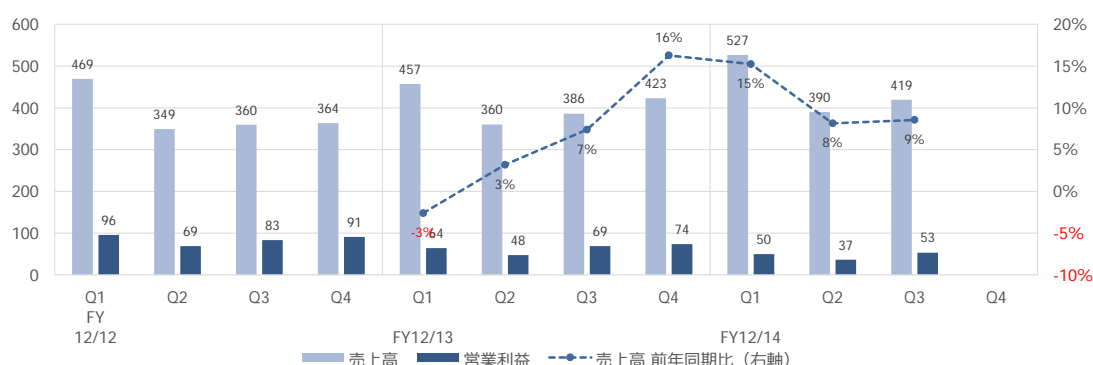
ていく方針であるとしている。また、2014 年 12 月期に導入した新基幹システム「NEO」はアシスタンス体制に柔軟性を持たせることが可能であり、円安対応策の一つでもある。海外人員を減少させて国内人員を増員するといった対応が理論的には速やかに実行することができる。ただ、減少させる地域での人員削減も伴うことからやや時間は必要であるとみられる。

来期は引き続き売上成長が見込めよう

来期に向けては、円安対応が一段落したとするならば、損害保険ジャパン日本興亜からの業務量の本格的増加、ライフアシスタンスサービスの成長など、引き続き売上成長が見込まれる点に SR 社では期待をしている。

医療アシスタンス事業

売上高　1,336 百万円　（前年同期比 11.0%増）
営業利益　140 百万円　（同 22.6%減）

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

海外旅行保険付帯サービス

円安やテロ、エボラ出血熱等への不安から海外出国者数が減少する中、第 3 四半期に入りアシスタンスサービス提供数が減少傾向となったが、9 月 1 日に誕生した損害保険ジャパン日本興亜からの医療アシスタンス業務を一手に受注したことで、大幅な業務量増が予想された。

本格的な業務量増加は遅れ気味である模様であるが、同社ではこれに対応すべく上期から積極的な先行投資を実施しており、費用は先行的に発生していることで営業利益の減少につながったとみられる。

同社は従来株式会社損害保険ジャパンから医療アシスタンス業務を受注していたが、9 月 1 日に株式会社損害保険ジャパンと日本興亜損害保険株式会社が合併するのに伴い、新会社である損害保険ジャパン日本興亜株式会社から引き続き医療アシスタンス業務の受注に成功した。

アシスタンスサービス提供体制に関しては、全社的に高機能電話システムの導入及び基幹業務システムの改修プロジェクトを進行させるとともに、全社最適の観点から本社及び海外センターにおいて人材獲得を進め、全世界においてサービス品質の強化を図り、海外医療機関とのネットワークの強化を進めた。

また、６月にはアシスト・カード・インターナショナル社と包括業務提携をし、ブラジルやメキシコなど中南米におけるアシスタンスサービス体制を強化した。

日本人出国者数と医療アシスタンス事業売上高（百万円）

出所：同社及び法務省資料よりSR作成

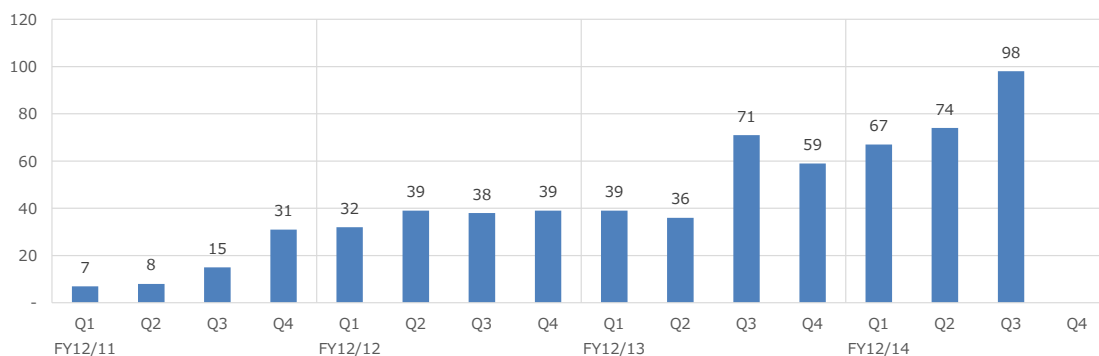
国際医療事業分野

国際医療支援事業分野における外国人患者の受入数は順調に増加した。官公庁受注業務も売上は順調に推移しており、着実な業務遂行により、国際医療コンサルティング業務のノウハウの蓄積が進んでいる。

> 国際医療コンサルティング業務とは医療の輸出において、当社が現地医療情報の調査や医療従事者の交流や技術移転等のコーディネート等を実施する業務の総称

経済産業省の公募にも採択され、アラブ首長国連邦（UAE)、カタール国と日本の医療分野における協力強化事業をサポートするとともに、社団法人 Medical Excellence JAPAN（MEJ）からの受託事業としてカザフスタンでの医療事業展開のサポートを予定している。

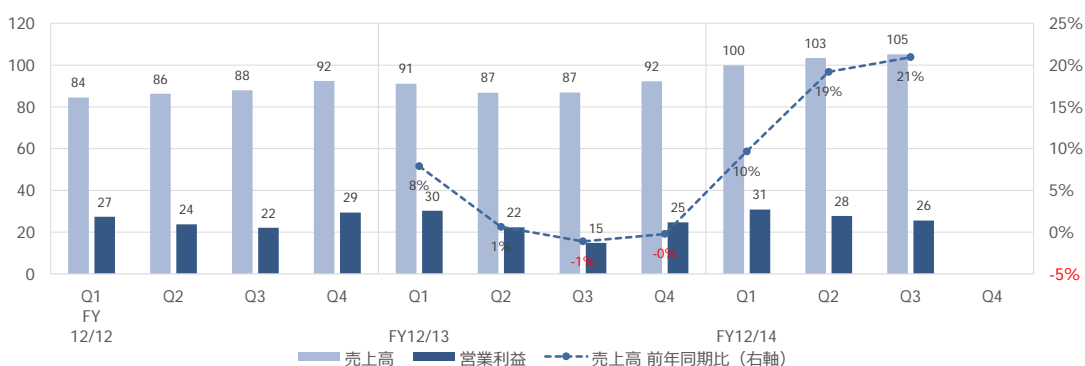
また、海外における総合的リスク管理の整備と強化に対する要請が高まるなか、積極的な営業活動を実施し、法人及び大学との新規契約及びセキュリティ商品の契約が順調に増加した。

外国人患者受入数の推移（人）

出所：会社資料よりSR作成

ライフアシスタンス事業

売上高　308 百万円　（前年同期比 16.5%増）
営業利益　84 百万円　（同 24.8%増）

既存顧客へのコンシェルジュサービスの着実な提供で、売上高は順調に推移した。業務実績を積み重ねることで同社サービスに対する評価と認知度が高まり、一休（東証 1 部 2450）から海外ホテル予約に関する海外チェックインアシスタンスサービス業務の受注を獲得した。同サービスは 2014 年 10 月から提供中である。

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR作成

2013 年 12 月期通期決算実績

2014 年 2 月 14 日、同社は 2013 年 12 月期通期決算を発表した。
売上高は 1,984 百万円（前年比 4.8%増）、営業利益 36 百万円（同 75.8%減）、経常利益 25 百万円（同 80.3%減）、当期純利益は 14 百万円（同 81.1%減）であった。

海外出国者数：前年比 5.5%減
同社業績に影響を与える海外出国者数は、円安の影響等により 2013 年 2 月以降は前年同月比で減少が続き、2013 年全体では前年比 5.5%減となった。（日本政府観光局（JNTO）調べ。2013 年 12 月は JNTO 推計値）。一方、海外からの訪日外客数は、円安による旅行費用の割安感の浸透、2013 年 7 月より開始された東南アジア諸国の査証緩和措置等もあり、過去最高となる 10,364 千人（前年比 24%増）となった。

営業利益：積極的な投資・円安による海外コストの増加の影響で 75.8%減益
同社の業績は、アシスタンスサービス提供数が順調に増加し売上高は前期比 4.8%増収の 1,983 百万円となったものの、営業利益は、積極的な投資、海外センター経費の増加、円安の影響を受けた円貨換算経費の膨らみ等による費用増から同 75.8%減益の 35 百万円となった。但し、2013 年 7 月 16 日公表の会社計画に対しては、営業利益は 5 百万円、経常利益は 3 百万円、当期利益は 2 百万円上回って着地した。

各セグメントの概況は以下の通り。

医療アシスタンス事業：売上高 1,626 百万円（前年比 5.5%増）、セグメント利益 255 百万円（同 24.8%減）
主力事業の海外旅行保険付帯サービスは海外出国者数が減少する中で、アシスタンスサービス提供数は順調に推移した。また、今後の収益の柱と位置付けられている国際医療事業分野は、官公庁事業の受託、外国人患者受入事業を着実に実施しているものの依然として投資先行の状況となった。2013 年の外国人患者受入数は 205 名で、2012 年の 148 名、2011 年の 61 人から着実に増加している。

ライフアシスタンス事業：売上高 357 百万円（前年比 1.7%増）、セグメント利益 92 百万円（同 10.3%減）
顧客へのコンシェルサービスの提供、新規業務の受託活動の遂行により、売上は順調に推移した。また、業務実績の積み重ねにより同社サービスに対する信頼が高まりつつあると同社はコメントしている。

2012 年 12 月期通期決算実績

2013 年 2 月 14 日、同社は 2012 年 12 月期通期決算を発表した。

売上高は 1,893 百万円（前年比 17.5%増）、営業利益 148 百万円（同 14.1%減）、経常利益 129 百万円（同 21.3%減）、当期純利益は 75 百万円（同 54.7%減）であった。

同社業績に影響を与える海外出国数（日本人出国者数）は、2012 年年間でみれば過去最高を更新し、1,849 万人になったと推計されている（日本政府観光局（JINTO）調べ）。同社は、円高による海外旅行者数の増加及び企業による生産拠点の海外シフトが大きな流れになった点をその要因として挙げている。2012 年 9 月以降は領土問題を巡る国際関係の緊張に伴い、日本から近隣国への旅行者数は減少したが、同社サービス利用件数には影響がなく、同社のサービス提供数は順調に増加、前年比 36%増になったとのことだ。結果として、売上高は二桁の伸びとなった。

一方、2012 年 6 月にジャスダック市場に上場したことに伴う費用増に加え、将来を見据えた事業拡大のための積極的な投資を前倒しで実施した結果、営業利益は減益となったという。積極的な投資の例として、同社は、東南アジアのタイセンターを大幅拡張し、24 時間のオペレーション体制としたほか、世界各地の有力医療機関との提携によるグローバル医療ネットワーク網の構築、国際医療支援事業分野への本格参入、バングラデシュでの合弁会社（出資比率 51%）の設立などを挙げている。

同社によれば、各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高1,541百万円（前年比16.3%増）、セグメント利益339百万円（同2.1%減）

既存事業である損害保険会社向け海外旅行保険付帯向けのサービス件数が、海外出国者数の増加などによって増加した。加えて、同社が今後の収益柱として期待している国際医療交流支援業務については、広く東欧、アジア諸国において広告宣伝活動を実施し、日本の医療を世界に紹介した結果もあって、海外からの受け入れ患者数は 148 件（2011 年 12 月期は 61 件）になったとのことだ。

- ライフアシスタンス事業：売上高350百万円（前年比23.0%増）、セグメント利益102百万円（同72.6%増）

既存顧客からの受託範囲が拡大し、海外だけでなく国内での新規業務も獲得したことが寄与、増収増益となった。

- トピックス

バングラデシュに合弁会社を設立
同社は、2012 年 10 月 11 日付で EMERGENCY ASSISTANCE BANGLADESH COMPANY LIMITED（バングラデシュ人民共和国、略称：EAB）に対して、事業資本の払込み（5,100 千タカ、日本円で約 4,830 千円）を行った。本出資によって、2012 年 12 月期第 4 四半期より EAB 社は同社子会社となった。

EAB 社は 2012 年 3 月に設立されたものの、バングラデシュの法人設立手続きの関係上、外国法人からの出資金受入に一定の期間が必要であったこと、EAB 社による出資金の受入体制が整ったことにより、10 月 11 日付で出資を行うことになったとのことだ。

同社は EAB 社設立の目的として、以下 3 点を挙げている。

1）日本での治療ニーズの高まりに対する体制の強化

同社によれば、バングラデシュには、医療を目的にタイ、シンガポール、インドへ渡航する富裕層が多く存在する模様。世界第 8 位の人口約 1.5 億人（出所：総務省統計局、2011 年）を有していることや経済成長スピードを考慮すると、バングラデシュは医療国際化市場において高いポテンシャルを持つという。今後、EAB 社を窓口として、バングラデシュから日本への患者受入体制強化を図っていくとしている。

2）日本人駐在員に対するアシスタンスサービスの提供

バングラデシュは製造業の生産拠点として世界的に注目を集めており、今後は進出する日本企業の増加が見込まれるという。医療アシスタンスサービスへの需要の高まりが予想されるため、EAB 社をバングラデシュでビジネスを行う日本人駐在員を支援する拠点としても活用していく意向だという。

3）バングラデシュ国民と日本人駐在員を対象とするクリニックの開設を検討
EAB 社代表の Sheikh Aleemuzzaman 氏は、日本とバングラデシュ両国の医師免許を有する。上記 1）及び 2）のビジネス展開のサポートとして、その資格を活かし、バングラデシュ国民と日本人駐在員を対象に診療を行うクリニックの開設などを検討している模様である。

2011 年 12 月期通期実績

売上高は 1,610 百万円（前年比 18.7%増）、営業利益 171 百万円（同 62.9%増）、経常利益 163 百万円（同 80.2%増）、当期純利益は 166 百万円（同 112.2%増）であった。

同社によれば、各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高1,325百万円（前年比19.2%増）、セグメント利益346百万円（同20.4%増）

業績に影響を及ぼす海外出国者数は、東日本大震災に伴う旅行自粛ムードの広がりなどもあったが、市場最高水準の円高の影響等で、2011 年 8 月には出国日本人数がそれまでの単月過去最高を記録するなど、最終的には 2011 年暦年ベースで前年比 2.1%増の 1,699 万人と 2 年連続で前年を上回る結果となった（出所：日本政府観光局）。

同社の損害保険会社向け海外旅行保険付帯サービスは、海外渡航者の回復に伴いアシスタンスサービスの提供件数が増加したほか、中国遺棄化学兵器処理事業に関する医療支援サービスにおいては現地での処理事業が本格化したことで取引額が増加。また、2012 年 12 月期より新たに国際医療交流支援サービスに関する売上高が加わった。同社は、2012 年 12 月期より新たな試みとして国家戦略である国際医療交流の分野におけるアシスタントサービスを本格的に開始している。

- ライフアシスタンス事業：売上高285百万円（前年比16.6%増）、セグメント利益59百万円（同177.2%増）

クレジットカード会社向けコンシェルジュサービスは、クレジットカード会社との年間契約料が増加したことなどが寄与した格好。

損益計算書

損益計算書 （百万円）	FY12/09 単体	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結
売上高	**1,133**	**1,357**	**1,611**	**1,893**	**1,984**	**2,200**
YoY	28.4%	19.8%	18.7%	17.5%	4.8%	10.9%
売上原価	906	978	1,144	1,387	1,549	1,782
売上総利益	**226**	**379**	**466**	**506**	**435**	**418**
YoY	52.5%	67.4%	23.1%	8.4%	-14.1%	-3.8%
利益率	20.0%	27.9%	29.0%	26.7%	21.9%	19.0%
販管費	242	273	295	358	399	443
販管費比率	21.3%	20.1%	18.3%	18.9%	20.1%	20.1%
営業利益	**-15**	**106**	**172**	**148**	**36**	**-25**
YoY	-	-	62.9%	-14.1%	-75.8%	-169.9%
利益率	-	7.8%	10.7%	7.8%	1.8%	-1.1%
営業外収益	5	3	4	1	1	7
営業外費用	23	17	12	20	11	9
経常利益	**-33**	**91**	**164**	**129**	**25**	**-26**
YoY	-	-	80.2%	-21.3%	-80.3%	-204.1%
利益率	-	6.7%	10.2%	6.8%	1.3%	-1.2%
特別利益	17	1	0	0	0	
特別損失	0	8	6	0	0	1
法人税等	6	6	-9	53	11	10
当期純利益	**-21**	**79**	**167**	**75**	**14**	**-36**
YoY	-	-	112.2%	-54.7%	-81.1%	-
利益率	-	5.8%	10.3%	4.0%	0.7%	-1.6%

出所：会社資料よりSR作成

売上高は、新規顧客の獲得や新サービスの提供とともに順調に拡大傾向にある。一方、同社の営業利益をみる際に注意が必要なのは、大口契約の獲得によって、場合によっては先行投資・費用の計上が必要となる点である。例えば、2008 年 12 月期、2009 年 12 月期は営業損失を計上しているが、これはそのためである。2013 年 12 月期もグローバル人材の採用と教育や、高機能通信機器への設備投資などの先行投資が行われた。
ただし、一旦先行投資を終えてしまえば、その後は参入障壁やスイッチングコストの高さゆえに、安定した収益を計上できるビジネスでもある。
また、海外拠点の拡充に伴い海外での経費も増加しているが、円貨換算額時に為替の影響も受け易くなっている点は注意したい。

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	08年12月期 単体	FY12/09 単体	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結
資産							
現金・預金	243	259	303	526	423	476	682
売掛金	93	95	106	82	123	148	160
立替金	138	181	275	202	301	680	717
その他	44	35	54	147	101	153	132
流動資産合計	**518**	**569**	**738**	**957**	**948**	**1,457**	**1,691**
有形固定資産合計	**28**	**35**	**29**	**40**	**46**	**66**	**105**
投資その他の資産合計	**82**	**34**	**32**	**25**	**34**	**34**	**305**
ソフトウエア	59	43	32	31	23	33	133
その他	0	11	4	1	2	5	27
無形固定資産合計	**59**	**54**	**36**	**32**	**25**	**38**	**160**
固定資産合計	**169**	**123**	**97**	**97**	**105**	**137**	**305**
資産合計	**687**	**692**	**835**	**1,054**	**1,053**	**1,594**	**1,996**
負債							
買掛金	9	2	2	34	3	4	5
短期有利子負債	237	208	303	357	127	518	680
前受収益	102	108	109	121	148	159	163
その他	112	89	92	121	208	237	364
流動負債合計	**459**	**407**	**507**	**632**	**486**	**919**	**1,212**
長期有利子負債	138	199	175	108	8	63	184
その他	16	10	4	1	1	1	5
固定負債合計	**154**	**209**	**179**	**108**	**9**	**65**	**189**
負債合計	**613**	**616**	**686**	**741**	**495**	**984**	**1,401**
純資産							
資本金	174	213	213	213	290	295	297
資本剰余金	139	139	139	139	216	221	211
利益剰余金	-240	-266	-188	-21	54	67	31
評価換算差額等		-10	-16	-19	-3	-0	54
純資産合計	**74**	**77**	**149**	**313**	**558**	**610**	**595**
運転資金	120	165	270	130	273	665	709
有利子負債合計	375	407	479	465	135	582	864
ネット・デット	131	148	176	-61	-288	106	182

出所：会社資料よりSR作成

同社の資産の大半は現預金、立替金等の流動資産が占める。同社のビジネスは、世界各地における医療機関、専門医師とのネットワーク網の構築（「インフラ」）や高度な語学力や医療知識を有する人員の確保・教育（「人材」）などへの先行投資負担が生じるものの、大規模な設備を要するというわけではない。

立替金は、海外旅行保険の付帯としてのサービス提供において、同社が直接世界各地の医療機関に対して医療費を立替払いする、いわゆる「キャッシュレスサービス」を行っていることにより生じる。医療アシスタンスサービス事業の規模（2013 年 12 月期売上高の 82%を占める）が拡大するにつれて立替金が増加する傾向にある。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	FY12/09 単体	FY12/10 連結	FY12/11 連結	FY12/12 連結	FY12/13 連結	FY12/14 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	-58	0	290	121	-370	20
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-20	-16	-40	-45	-76	-217
FCF (1+2)	**-78**	**-16**	**251**	**76**	**-447**	**-196**
財務活動によるキャッシュフロー	57	63	-26	-192	456	353
減価償却費及びのれん償却費 (A)	32	33	31	31	37	54
設備投資 (B)	-16	-17	-38	-28	-66	-190
運転資金増減 (C)	45	105	-140	142	393	44
単純FCF (NI+A+B-C)	**-50**	**-10**	**299**	**-65**	**-407**	**-217**

出所：会社資料よりSR作成

同社の営業キャッシュフローは立替金の影響を大きく受ける傾向が強い。立替金は 2～3 ヶ月で回収するケースが一般的である。

その他情報

沿革

同社設立以前

現代表取締役社長の吉田氏が大手証券会社の社員としてフランスに在住していた際、取引先であったフランスのアシスタンス会社が日本進出を図りたいと相談してきたことが、吉田氏がアシスタンス業務に足を踏み入れる、そもそものきっかけとなった。

吉田氏は、1992 年より日本に戻り、CIC ユニオンヨーロピエンヌ銀行駐日代表を務めていたが、その際の契約が金融業務以外は兼任できるという内容であった。そのため、吉田氏は日本進出を果たした上記フランスのアシスタンス会社の社長も兼任していた。その後、そのアシスタンス会社は日本から撤退したが、吉田氏は 1994 年よりワールドアクセスジャパン株式会社（現ミレア・モンディアル株式会社）の代表取締役を務めることとなった。当時のワールドアクセスジャパン社は、現在同社の取締役を務めるエーデルスタイン博士が代表取締役兼オーナーであったワールドアクセス社の日本法人であり、安田火災海上保険株式会社（現株式会社損保ジャパン）よりアシスタンス業務を受託していた。

同社設立以降

同社は、2003 年 1 月に吉田氏、EA 社、Vanter Cruise Hearlth Services, Inc.の共同出資によって設立された（EA 社の日本法人、連結子会社（出資比率 60%）として設立）。EA 社は日本独特のカルチャーとのギャップ等から日本市場において苦しんでいたが、ワールドアクセス社で経営ノウハウ等を培った吉田氏を同社代表取締役に就任させることによって状況を打開しようとした。また、Vanter Cruise Hearlth Services, Inc.はエーデルスタイン博士の資産管理会社であり、エーデルスタイン博士はワールドアクセス社の株式を売却した後、同社に資金を投じたといえる。

2005 年は同社にとって激動の年となった。2005 年 1 月より同社は、損保ジャパン社に対して、海外旅行保険付帯サービスとして医療アシスタンスサービスの提供を開始。以後、同社の売上高は大きく増加、損益分岐点を超え利益を創出することとなった。しかし、一方で、親会社であった EA 社が日本市場からの撤退を決意する。そこで、2005 年 6 月に吉田氏を始め、東京中小企業投資育成株式会社、ジャフコ投資事業有限責任組合、ニッセイ・キャピタル投資事業有限責任組合等が EA 社から株式取得を行うことで資本関係を解消。同社は、独立系アシスタンス会社、あるいは日本人による日本人のためのアシスタンスサービス提供会社としての体制が確立した。ちなみに EA 社と同社は 2012 年 6 月現在においても業務提携を継続している。

その後、同社は 2007 年 5 月にクレジットカード会社からの受託業務として海外コンシェルジュサービスの提供を開始。2010 年 10 月には医療アシスタンス事業の一環としての国家事業関連業務の受託をする等、新たな事業展開などを進めてきた。

2003 年 1 月	日本エマージェンシーアシスタンス株式会社設立
4 月	24 時間体制による医療アシスタンスサービス開始
2004 年 7 月	米国に北中南米大陸での医療アシスタンスサービス提供を事業目的として EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (U.S.A), INC.を設立（現連結子会社）
11 月	シンガポールセンターにアジア・オセアニアでの医療アシスタンスサービス事業提供を事業目的として EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (SINGAPORE) PTE. LTD.を設立（現連結子会社）
2005 年 1 月	国内損害保険会社に対し、海外旅行保険付帯サービスとして医療アシスタンスサービスの提供を開始
2 月	ロンドンに欧州・アフリカでの医療アシスタンスサービス提供を目的としてイギリスセンターを提携プロバイダー社内に設置
6 月	吉田一正代表取締役等により、EA 社が保有する全ての株式を取得し、EA 社との資本関係を解消、EA 社の連結子会社から外れる。
12 月	中国での医療アシスタンスサービス提供を事業目的として北京威馬捷国際旅行援助有限責任公司を設立（現連結子会社）
2006 年 10 月	国家事業である第二次大戦中に日本軍によって中国国内に遺棄された化学兵器処理事業に係る医療支援サービスを内閣府から受託を受けた建設コンサルティング会社より受託（現在は内閣府と直接契約）
2007 年 5 月	• バンコクにタイ国及び周辺地域でのアシスタンスサービス提供を事業目的としてEMERGENCY ASSISTANCE (THAILAND) COMPANY LIMITEDを設立（現連結子会社） • 外資系クレジットカード会社との提携によるコンシェルジュサービスの開始
2008 年 4 月	留学生危機管理サービス「OSSMA」のサービス提供を開始
2010 年 10 月	国家戦略プロジェクトである国際医療交流支援事業（外国人患者の受入れ）に関連した支援業務を経済産業省から受託を受けた国内シンクタンク会社より受託
2011 年 2 月	国際医療交流支援事業のサービス強化のため、外務省より医療滞在ビザの身元保証機関として認定される
2012 年 6 月	JASDAQ 市場へ株式公開
10 月	東南アジア地域のサービス強化を目的に、タイ子会社アシスタンスセンターの営業時間を拡張（24 時間 365 日）
10 月	バングラデシュに合弁会社を設立
2013 年 9 月	業務提携関係にある Hill ＆ Associates 社とアジア地域におけるセキュリティ・アシスタンス商品を開発し、販売

ニュース＆トピックス

2015 年 5 月 8 日、同社は、資源エネルギー庁の 2015 年度産油国石油精製技術等対策事業費補助金（産油・産ガス国開発支援等事業のうち産油・産ガス国産業協力等事業に係るもの）に係る補助事業者の公募に採択されたことを発表した。

事業内容：アラブ首長国連邦アブダビ首長国と日本の医療分野における協力強化事業
同社は、現地における日本の高度医療に関するセミナー運営や医療に関する国際交流を進めるなど、協力強化事業の管理全般を担い、日本の優れた医療サービスの継続的な訴求を行う予定である。

また、日本の医療サービスの認知度を高めることで、アウトバウンド事業（医療技術・機器等の輸出）及びインバウンド事業（外国人患者の受入サポート等）を増やし、アラブ首長国連邦の医療の高度化に貢献し、同国と日本との関係強化を図るとともに、あわせて日本の医療の国際展開を支援するとしている。

2015 年 2 月 17 日、同社は「資本準備金の額の減少及びその他資本剰余金への振替に関するお知らせ」を発表した。2015 年 3 月 25 日開催予定の第 12 回定時株主総会に下記について付議する予定である（効力発生予定日 2015 年 3 月 25 日）。

目的
今後の経営環境の変化に対応した機動的な資本政策に備えるため、会社法第 448 条第 1 項の規定に基づき、資本準備金の額を減少させ、「その他資本剰余金」に振り替えるもの。

要領
2014 年 12 月 31 日現在の資本準備金の額 123,483,400 円のうち、40,000,000 円を減少させ、83,483,400 円とする。資本準備金の減少額 40,000,000 円は、「その他資本剰余金」に振替えるとしている。

今後の見通し
今回の振替は、貸借対照表の純資産の部における資本準備金をその他資本剰余金の勘定とする振替処理であり、これによる純資産額の変動はなく業績に与える影響はないと、同社ではコメントしている。

2015 年 1 月 20 日、同社はアブダビ国営石油会社と医療協力についての MOU 締結について発表した。

概要

同社は、アラブ首長国連邦（UAE）アブダビ首長国 100%出資の国営石油会社であるアブダ

ビ国営石油会社（ADNOC: Abu Dhabi National Oil Company、総裁：アブドゥル・ナセル・アル・スウェイディ）との間で、1 月 18 日、宮沢経済産業大臣同席のもと医療協力についての MOU（Memorandum of Understanding）を締結した。

アブダビ国営石油会社の社員及び家族の日本における治療受入業務受託、及びアブダビへの日本医師派遣等医療協力事業について合意したものである。同社は、外国人患者に日本の医療を紹介するインバウンド業務に注力しており、国内はもとより世界中の医師・医療機関と親密なネットワークを構築している。今回合意した業務は同社のインバウンド業務のノウハウと医療機関のネットワークを生かした事業となる。

同社では、経済産業省の補助事業として進めてきたアブダビ首長国への医療協力事業の成果であるとしている。

2015 年 1 月 20 日、同社は 2014 年 12 月期の業績予想の修正を発表した。修正内容は以下。

会社計画（百万円）	13年12月期 上期実績	下期実績	通期実績	14年12月期 上期実績	15年1月20日発表修正計画 下期会予	通期会予	14年12月期 上期会予	14年2月14日発表期初計画 下期会予	通期会予
売上高	**995**	**989**	**1,984**	**1,120**	**1,078**	**2,198**	**1,060~1,150**	**1,070~1,400**	**2,220~2,460**
YoY	0.6%	9.4%	4.8%	12.5%	9.1%	10.8%	6.5%~15.6%	8.2%~41.6%	11.9%~24.0%
売上原価	793	756	1,549	924			-	-	-
売上総利益	**202**	**233**	**435**	**196**			**-**	**-**	**-**
YoY	-18.1%	-10.2%	-14.1%	-2.9%			-	-	-
利益率	20.3%	23.5%	21.9%				-	-	-
販管費	189	-189		213			-	-	-
売上比	19.0%	-19.1%	-	19.0%			-	-	-
営業利益	**13**	**23**	**36**	**-17**	**-14**	**-31**	**-67~-5**	**20~177**	**15~110**
YoY	-78.0%	-74.2%	-75.8%	-	-	-	-	-11.4%~684.5%	-58.1%~207.5%
利益率	1.3%	2.3%	1.8%	-1.5%	-1.3%	-1.4%	-	-	-
経常利益	**5**	**20**	**25**	**-23**	**-15**	**-38**	**-72~-10**	**18~175**	**8~103**
YoY	-87.4%	-76.9%	-80.3%	-	-	-	-	-10.3%~772.6%	-68.5%~305.7%
利益率	0.5%	2.0%	1.3%	-2.0%	-1.4%	-1.7%	-	-	-
当期純利益	**2**	**12**	**14**	**-15**	**-30**	**-45**	**-77~-12**	**12~127**	**0~50**
YoY	-91.6%	-75.7%	-81.1%	-	-	-	-	-0.7%~950.9%	-100%~250.6%

出所：会社資料よりSR作成

修正理由

営業利益は、1）2014 年 9 月からの損害保険ジャパン日本興亜からの大型受注において相当の業務量増加が予想されたことから、それに備えてグローバルな能力を持つ社員の増員と教育、医療機関とのネットワークの拡大、アシスタンスインフラ強化のためのＩＴ投資、海外センターの強化等を積極的に実施したものの、売上増が同社の想定より遅れていること、2）円安による海外センターにおける円貨建て経費の増加、3）上記大型案件に備えた体制強化による海外センターの現地通貨建て経費の増加、が主な要因である。

また、経常利益においては、海外センター経費の支払期日のズレによる為替差損の発生により損失が拡大した。

修正を踏まえて

同社では、通期業績の下方修正を行ったものの、1）同社業務に対する社会的ニーズは増加し

ており売上高は前期比 10.8%増が見込まれるなど事業は拡大基調にあること、2）これに対応するための体制強化は継続し、効率的な業務運営体制の確立に取り組む予定である、としている。

また、配当予想については前回発表の 1 株あたり期末配当 10 円の予想は変更していない。同社ではこの理由について、配当の継続的実施を基本方針としており予定通り配当を実施したいとしている。配当によるキャッシュフローの低下についても、軽微であることから今後のビジネス拡大で吸収可能であるとのこと。

2014 年 10 月 6 日、同社は、株式会社一休（東証 1 部 2450）より、海外ホテル予約に関する海外チェックインアシスタンスサービス業務を受注し、同サービスの提供を 2014 年 10 月から開始したことを発表した。

業績への影響と、今後の展開

同社では、業績への影響については軽微であり、また、同サービスにかかるコスト負担は大きくないとコメントしている。また、ライフアシスタンス部門において、1）コンシェルジェ事業の顧客層が強化されたこと、2）今後、新たなサービスや顧客の開拓につながる可能性がある点に、今回のサービス業務受注の意義があるとしている。

提供するサービスの概要

一休は高級ホテルやレストランのインターネット予約サイトを展開しており、主力の「一休.com」では日本における高級ホテル・旅館に特化した宿泊予約サイトとして、国内系及び外資系一流ホテルを主なクライアントとしたブランドを構築している。このたび、海外ホテル予約サイト「一休.com 海外」を開設し、世界各地の高級ホテルの宿泊予約を日本語で行えるサービスの提供を開始するにあたり、関連するサービスを同社が受注したものである。

同社では、一休の予約サイトで海外ホテルを予約した顧客に対して、「海外チェックインアシスタンス」サービスを提供する会社として指名され、10 月からサービスを提供するとしている。具体的には、チェックイン時のトラブル対応（ホテルの予約状況、サービス内容の確認、代替案の提供など）や、顧客が病気・怪我等を発症した際の医療機関情報の提供などを行うとしている。

2014 年 6 月 23 日、同社は、アシスト・カード・インターナショナル社（ASSIST CARD International S.A.。本社はスイスのジュネーブ、以下 ACI）との包括業務提携に関する覚書（Memorandum of Understanding．以下、MOU）の締結を発表した。

目的

今後、ACI とは、アシスタンスサービス資源の相互提供・相互利用による世界規模での協業はもとより、新商品の共同開発及び販売等にも着手することで、双方の事業拡大を目指す、

としている。今回、ACI のアジア地域での事業拡大を図るという戦略と、同社の中南米におけるアシスタンスサービス強化を志向する利益が一致して、MOU 締結となった。同社では、中南米地域は市場として高い可能性を秘めているとみている。

同社は既にブラジルにおいて ACI の事業資源を活用した医療アシスタンスサービス体制を構築、運用している。また、日本においても、ACI の顧客に対して同社の医療アシスタンスサービスの提供・支援が既に開始されている。

ACI について

ACI は 1972 年設立のアシスタンス会社。医療及び旅行関連アシスタンス事業を世界 116 カ国で展開している。特に、中南米におけるアシスタンス提供は高い品質と安定性を誇っているとのこと。ブラジル・サンパウロ及びペルー・リマにおいて、日本語による 24 時間 365 日連続操業のアシスタンスセンターを配置し、日本の顧客特性にあった医療アシスタンスサービスを提供している。

2014 年 6 月 10 日、同社への取材を踏まえて 2014 年 12 月期第 1 四半期決算の内容を更新した。（詳細は 2014 年 12 月期第 1 四半期決算の項目を参照）

大株主

大株主上位１０名	所有株式数（千株）	所有株式数の割合
吉田 一正	426.0	35.11%
ヴァンタークルーズヘルスサービスインク	147.2	12.13%
白水 秀樹	60.9	5.01%
日本証券金融株式会社	29.8	2.45%
近藤 定典	16.3	1.34%
千々石 寛	10.1	0.83%
スティーブ・アール	9.6	0.79%
株式会社SBI証券	9.3	0.76%
重松　佳	9.2	0.75%
マネックス証券株式会社	9.0	0.74%

出所：会社資料よりSR作成
注：2014年12月31日現在

トップ経営者

吉田一正代表取締役社長

1955年4月生まれ。仏・エックスマルセイユ大学1981年卒。山一證券国際部証券アナリスト、CICユニオンヨーロピエンヌ銀行駐日代表、ワールドアクセスジャパン社代表取締役を歴任。現在は、日本エマージェンシーアシスタンス株式会社代表取締役社長のほか、観光庁「インバウンド医療観光に関する研究会」研究会委員、経済産業省「サービス・ツーリズム（高度健診医療分野）研究会」オブザーバーとして活動。

グループ会社

同社グループは純粋持株会社と連結子会社、関係会社によって構成されている。主な連結子会社は以下の通りである。

- EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (U.S.A), INC.（100%）：北中南米大陸で医療アシスタンスサービスを行う
- EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (SINGAPORE) PTE. LTD.（100%）：アジア・オセアニアでの医療アシスタンスサービスを行う
- 北京威馬捷国際旅行援助有限責任公司（100%）：中国で医療アシスタンスサービスを行う
- EMERGENCY ASSISTANCE (THAILAND) COMPANY LIMITED（100%）：バンコクにタイ国及び周辺地域でのアシスタンスサービスを行う
- Emergency Assistance Bangladesh Co., Ltd.（51%）：バングラデシュで医療アシスタンスサービスを行う

従業員

2014年12月末時点で、連結従業員数は274人（ほか、平均臨時雇用者数18人）、単体従業員数は170人（ほか、平均臨時雇用者数14人）である。単体従業員の平均年齢は39.2歳、平均勤続年数は4.0年であり、平均年間給与は4,229千円である。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社	112-0002 東京都文京区小石川 1-21-14 NRK 小石川ビル
代表電話番号	**上場市場**
03-3811-8121	JASDAQ スタンダード
設立年月日	**上場年月日**
2003 年 1 月 16 日	2012 年 6 月 20 日
HP	**決算月**
http://emergency.co.jp/	12 月
IR コンタクト	**IR ページ**
	http://www.emergency.co.jp/ir/
IR メール	**IR 電話**

会社概要

株式会社シェアードリサーチは、今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供をめざしています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社イード
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ビジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号 (03) 5834-8787